



KIYO
LEARNING

事業計画及び成長可能性に関する事項

2023年3月

KIYOラーニング株式会社

東証グロース：7353



KIYO
LEARNING

目次

- ・ **会社概要** **P3**
- ・ **事業概要** **P8**
- ・ **事業環境と市場の状況** **P46**
- ・ **長期ビジョン2032** **P50**
- ・ **2022年12月期決算説明** . . . **P56**
- ・ **リスク情報** **P75**

会社概要

Mission and Vision

テクノロジーを活用して、人や組織の学習を革新。
世界一の学習サービスを目指します。

ミッション

**学びを革新し
誰もが持っている無限の力を引き出す**

ビジョン

**世界一
「学びやすく、分かりやすく、続けやすい」
学習手段を提供する**

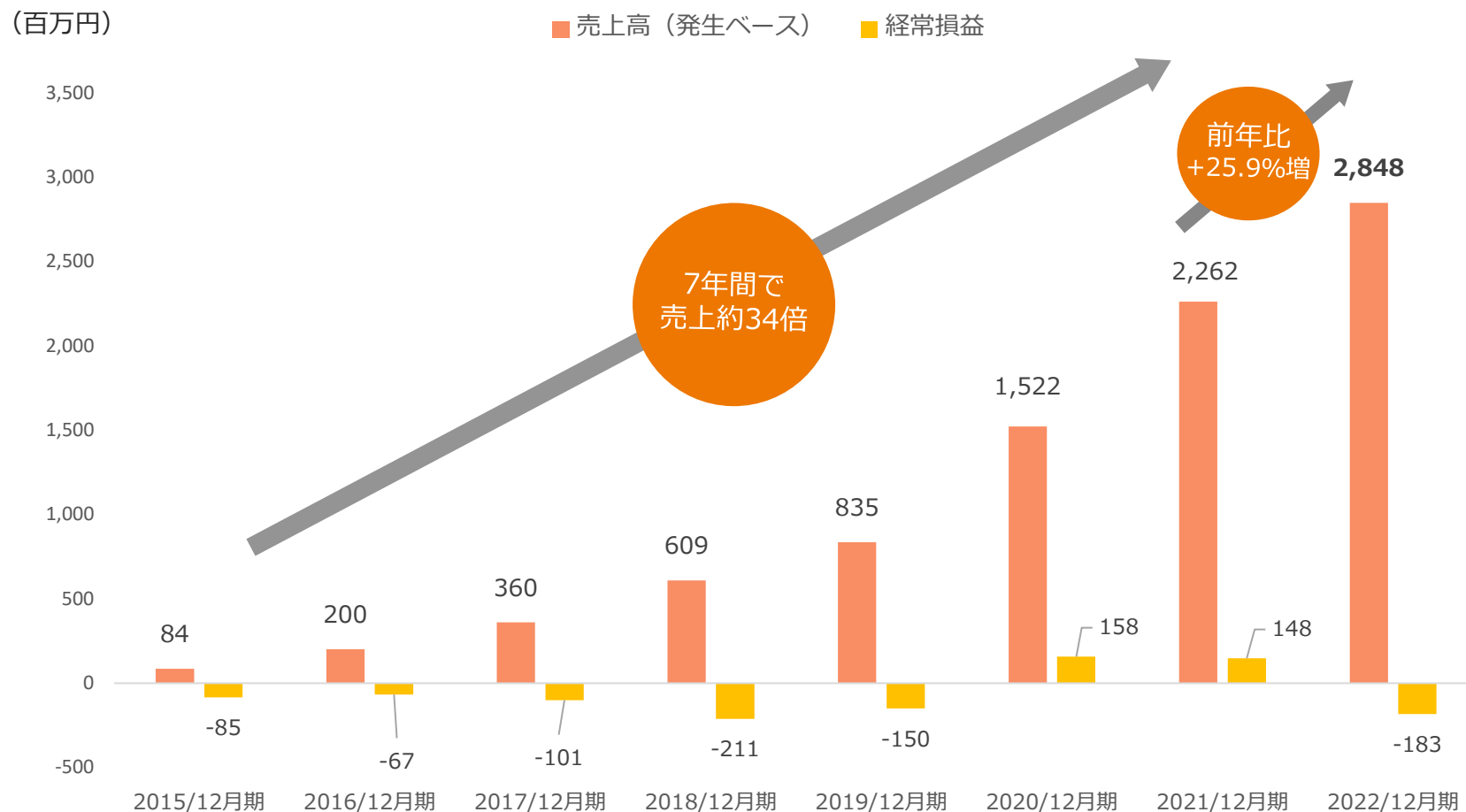
会社概要

社名	KIYOラーニング株式会社 【英文名：KIYO Learning Co.,Ltd.】
代表者	代表取締役社長 綾部 貴淑（あやべ きよし）
設立年月	2010年1月4日
証券コード	7353（東京証券取引所グロース）
本社所在地	東京都千代田区永田町 2 - 1 0 - 1 永田町山王森ビル
事業内容	ビジネスパーソン及び法人向け教育・研修コンテンツおよび教育・研修サービスの企画、制作、運営
沿革	2008年10月 通勤講座（現：スタディング）を港区六本木で運営開始 中小企業診断士 講座を開講 2010年1月 「KIYOラーニング株式会社」として法人化 2010年8月 本社を東京都渋谷区猿樂町に移転 2014年6月 事業拡張のため本社を港区北青山に移転 2017年5月 社員教育クラウドサービス「AirCourse（エアコース）」を発表 2018年10月 事業拡張のため本社及びスタジオを千代田区紀尾井町に移転 2018年12月 資格取得支援事業のブランド名を「通勤講座」から「スタディング」に変更 2020年7月 東京証券取引所マザーズ上場（上場コード：7353） 2021年4月 事業拡張、増員のため本社及びスタジオを千代田区永田町に移転 2022年4月 東京証券取引所の市場区分再編に伴い、東京証券取引所グロースに市場区分移行
情報セキュリティ基本方針	ISMS（情報セキュリティマネジメントシステム） ISO/IEC 27001:2013（JIS Q 27001:2014）登録 プライバシーマーク 第21004942（01）号 登録

高い成長力の回復

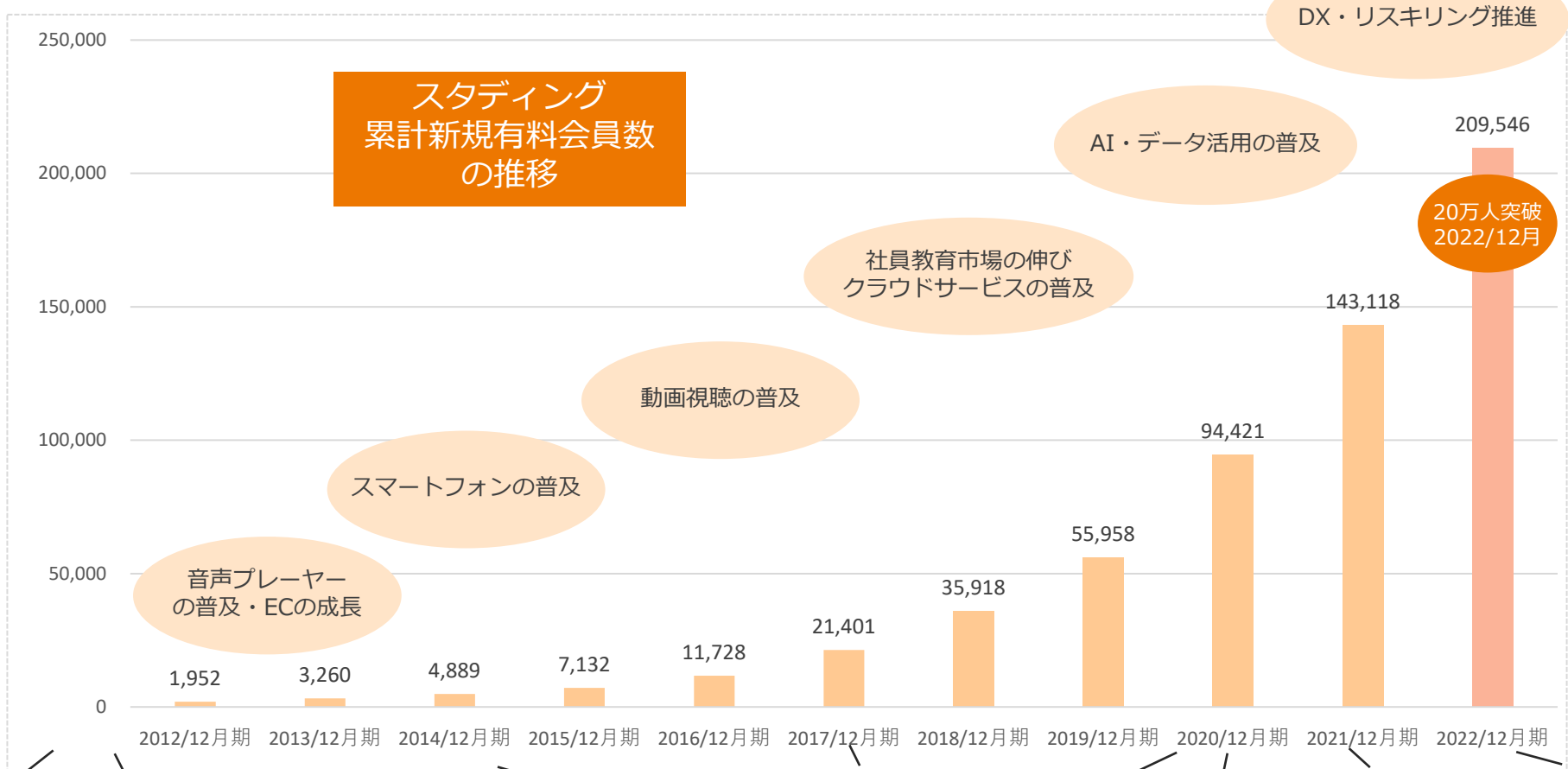
売上は、前年同期比25.9%増の28.4億円、売上高は7年間で約34倍

2022年12月期は、2Qまでの不調により売上成長が鈍化し利益は赤字となったものの、3Q以降は回復基調となり、再度成長へ


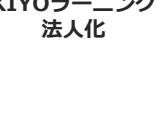





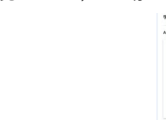



これまでの「学びの革新」と成長の軌跡

2008年の事業開始以降、世の中の変化・テクノロジーの進化をタイムリーに取り込み、「学びの革新」をしながら高い成長を実現

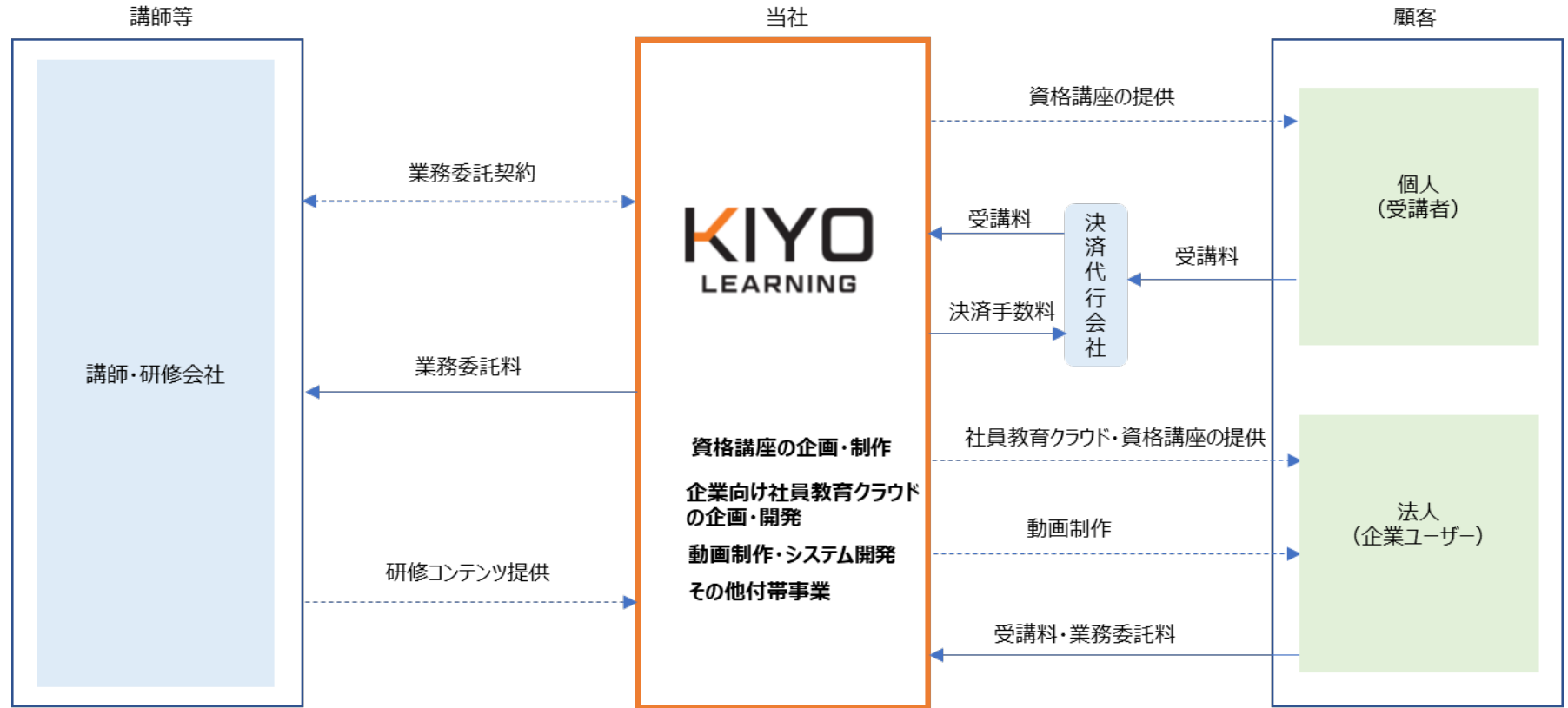


スタディング
累計新規有料会員数の推移

<p>2008/10月 資格講座事業開始</p>  <p>最初は「音声+教材」をECでダウンロード販売</p>	<p>2010/1月 KIYOラーニング法人化</p>  <p>スマホで問題練習等ができるように進化</p>	<p>2012/9月 学習システムを自社開発</p>  <p>わかりやすい動画講座が受けられるように進化</p>	<p>2014/6月 動画スタジオ建設 動画講座への展開</p>  <p>社員教育を革新するサービスの提供</p>	<p>2017/5月 社員教育クラウド「AirCourse」リリース</p>  <p>AIを使って学習を個別最適化</p>	<p>2020/5月 「AI学習プラン」リリース</p>  <p>DX・リスキング推進</p>	<p>2020/7月 東証マザーズ（現グロス）上場</p> 	<p>2021/7月 「AI実力スコア」リリース</p> 	<p>2022/7月 「AI問題復習」リリース</p> 
---	---	---	--	---	--	---	--	---

事業概要

ビジネスモデル



事業とサービスの概要

個人や企業での学習を効率化するクラウドサービスを展開

主に個人向け

スタディング STU▶Ying

学びやすく・わかりやすく・続けやすい
オンライン資格講座



- 31種類の資格講座ラインナップ ※1
- 忙しくても「すきま時間」で学べる

※1 2022年12月現在

企業向け

エアコース AirCourse

人材育成の悩みを解決する
社員教育クラウドサービス



- 各種社員教育コースが受け放題（648コース ※2）
- カンタンに自社コースを作成・共有

※2 2022年12月現在

STU▶Ying

学びやすく・わかりやすく・続けやすい
オンライン資格講座



忙しい人の資格取得

スマホ・タブレット・PCで学べるため、移動時間、通勤時間などスキマ時間を活かして学べる

効率的な学習システム

短期間で合格した人の勉強法を、誰でも再現できるように学習システムを開発

わかりやすいコンテンツ

わかりやすい動画講座で学べる。必要な問題集も全て付属し、無理なく合格力を身につけられる

低価格

ITを活用した効率的なビジネスモデルにより低価格を実現

基本方針

- 「最も合格できる講座」になるために、AI・ITの活用、コンテンツの強化を行い、「学びやすく、わかりやすく、続けやすい」を追求
- 有望資格への講座ラインナップ展開
- 認知度、ブランディングを高め、マジョリティ層のシェア増やす
- 各資格で「合格者増→受講者増→合格者増」の成長サイクルを回し、シェアNo1を達成することで競争優位性を高める

重点施策

学習サービスの機能強化

- AIと受講データを活用した学習の個別最適化
- 学習システム機能拡張による学びやすさと続けやすさの向上

コンテンツの強化

- 講座コンテンツのわかりやすさ、動画、講座品質の向上

講座ラインナップの増加

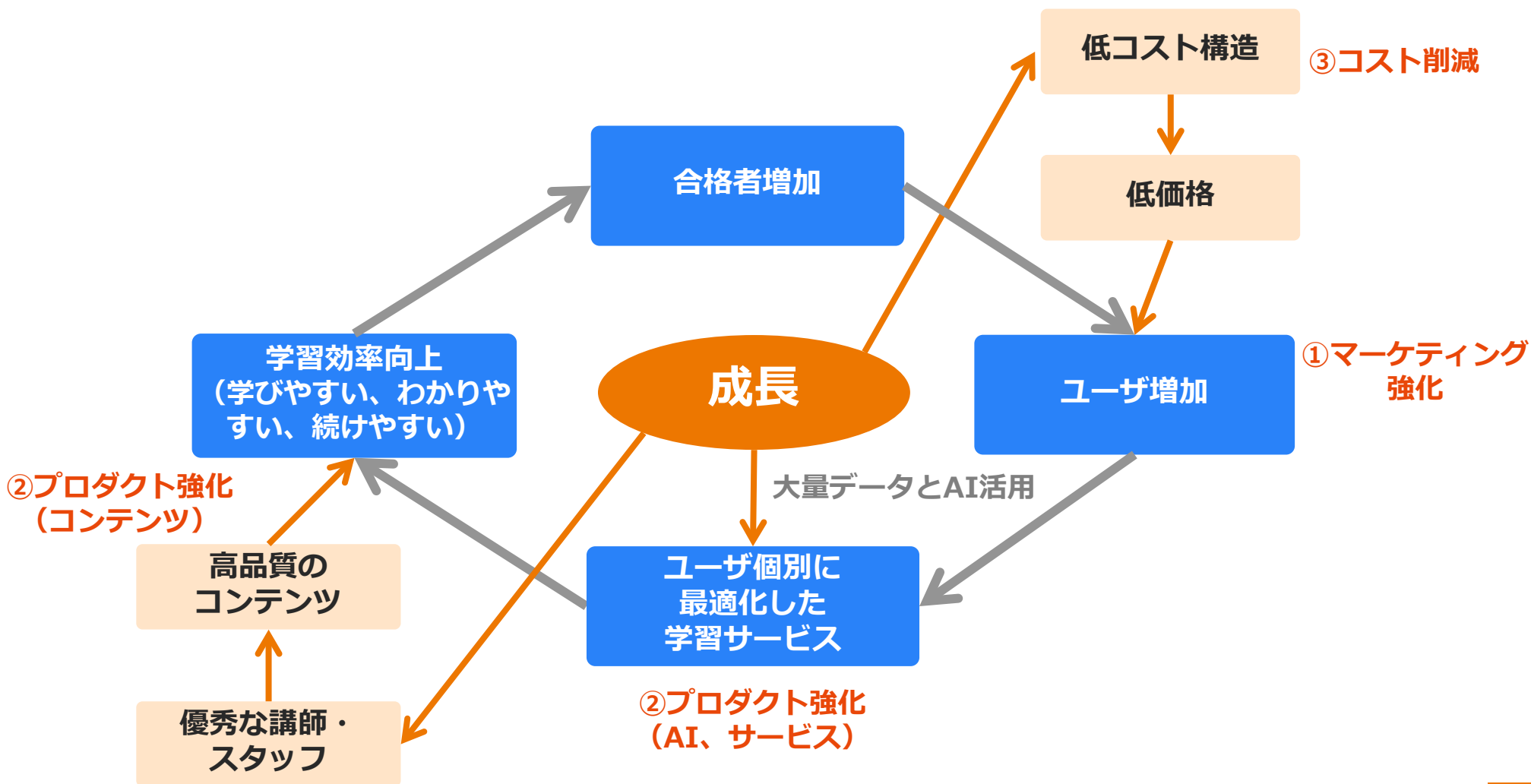
- 有望カテゴリー、有望資格への新規講座展開

ブランディング、マーケティングの強化

- テレビCMとWebを組み合わせたマーケティングによるブランディングと集客・販売強化

スタディング事業の基本戦略

3つの対策「①マーケティング強化」「②プロダクト強化」「③コスト削減」を行うことで、成長サイクル（好循環）を回し、売上、利益を増やす。



スタディング事業：講座ラインナップの拡充

全31講座をラインナップ、簡単な資格から難関資格まで幅広く提供
IT分野の講座を拡充しITストラテジスト開講。DX、リスキリング需要を取り込み

📊 ビジネス・経営

- ▶ 中小企業診断士
- ▶ 技術士
- ▶ 販売士
- ▶ 危険物取扱者
- ▶ メンタルヘルス・マネジメント®検定

💻 IT

- ▶ ITパスポート
- ▶ 基本情報技術者
- ▶ 応用情報技術者
- ▶ ITストラテジスト

👤 法律

- ▶ 司法試験・予備試験
- ▶ 司法書士
- ▶ 行政書士
- ▶ 社会保険労務士
- ▶ 弁理士
- ▶ ビジネス実務法務検定試験®
- ▶ 知的財産管理技能検定®
- ▶ 個人情報保護士

🏥 医療

- ▶ 看護師国家試験
- ▶ 登録販売者

📄 会計・金融

- ▶ 税理士
- ▶ 簿記
- ▶ FP
- ▶ 外務員（証券外務員）
- ▶ 貸金業務取扱主任者

👤 ビジネススキル

- ▶ コンサルタント養成講座

🏠 不動産

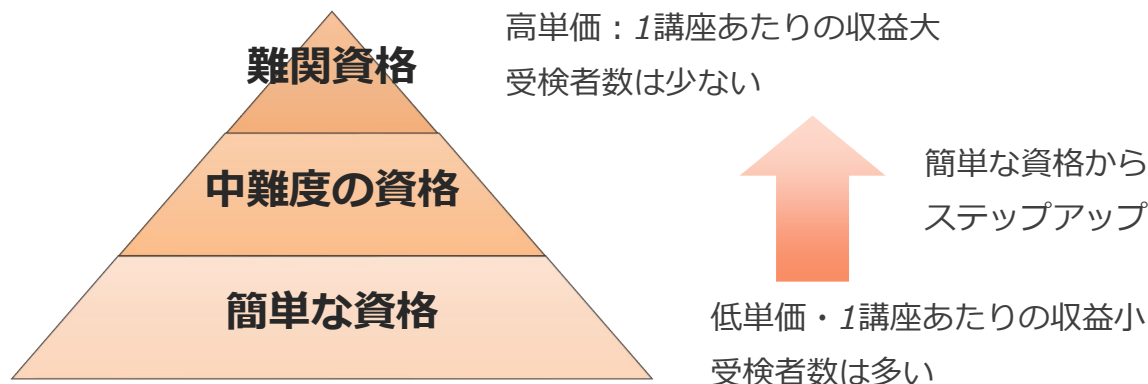
- ▶ 宅建士（宅地建物取引士）
- ▶ 建築士
- ▶ マンション管理士／管理業務主任者
- ▶ 賃貸不動産経営管理士

👤 公務員

- ▶ 公務員

🗨️ 語学

- ▶ TOEIC® TEST 対策



有望な新規市場カテゴリへの講座展開を行う事で売上規模を拡大

カテゴリ内で資格講座を充実させ上位資格に誘導する事でLTV(顧客生涯価値) 最大化

ビジネス	法律	会計	不動産	IT	語学	就転職 対策	業務 スキル	その他
------	----	----	-----	----	----	-----------	-----------	-----

高

難易度

低

STU▶Ying
現在の中心領域

カテゴリ内の
資格ラインナップの
充実化

ユーザを下の資格から
上の資格に誘導することで
LTV (顧客生涯価値) 最大化

上位資格への誘導

新規市場カテゴリ
への講座展開

市場規模が大きく有望な市場カ
テゴリに新規講座を投入するこ
とで売上規模を拡大

スタディング事業：講座あたりの売上・収益の増加 STU▶Ying

資格講座市場において、オンライン講座でナンバーワンのポジションを目指し、通学・通信講座のシェアを獲得、さらに独学層の取り込みにより、シェアを最大化

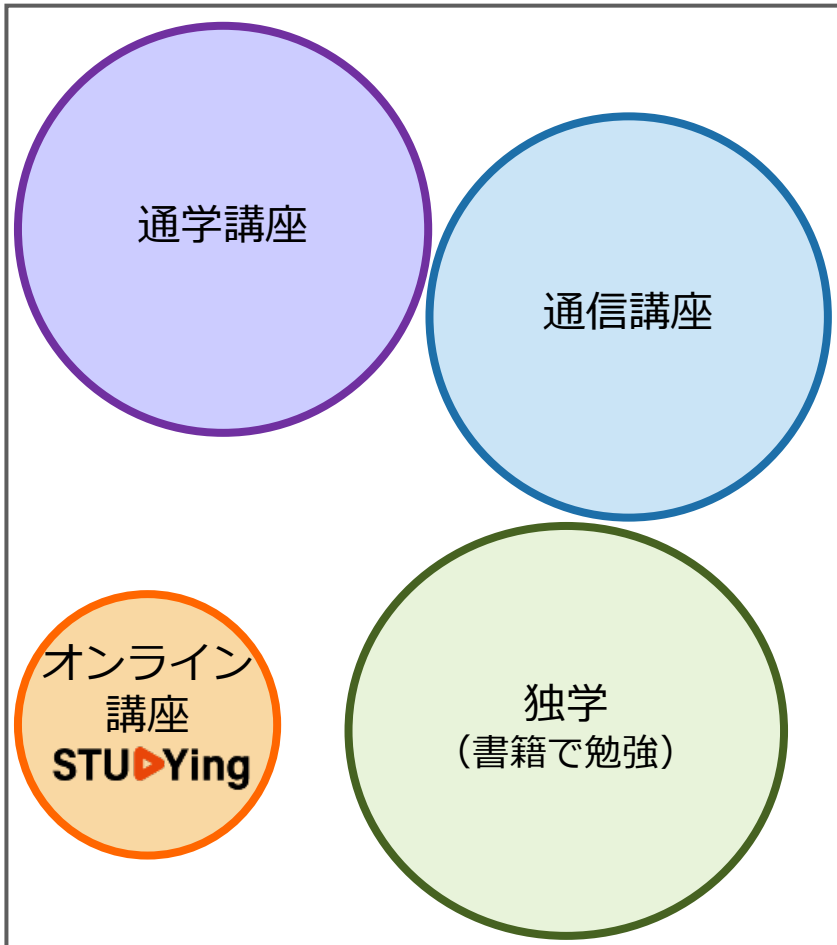
これまで

今後

大

資格取得にかける費用

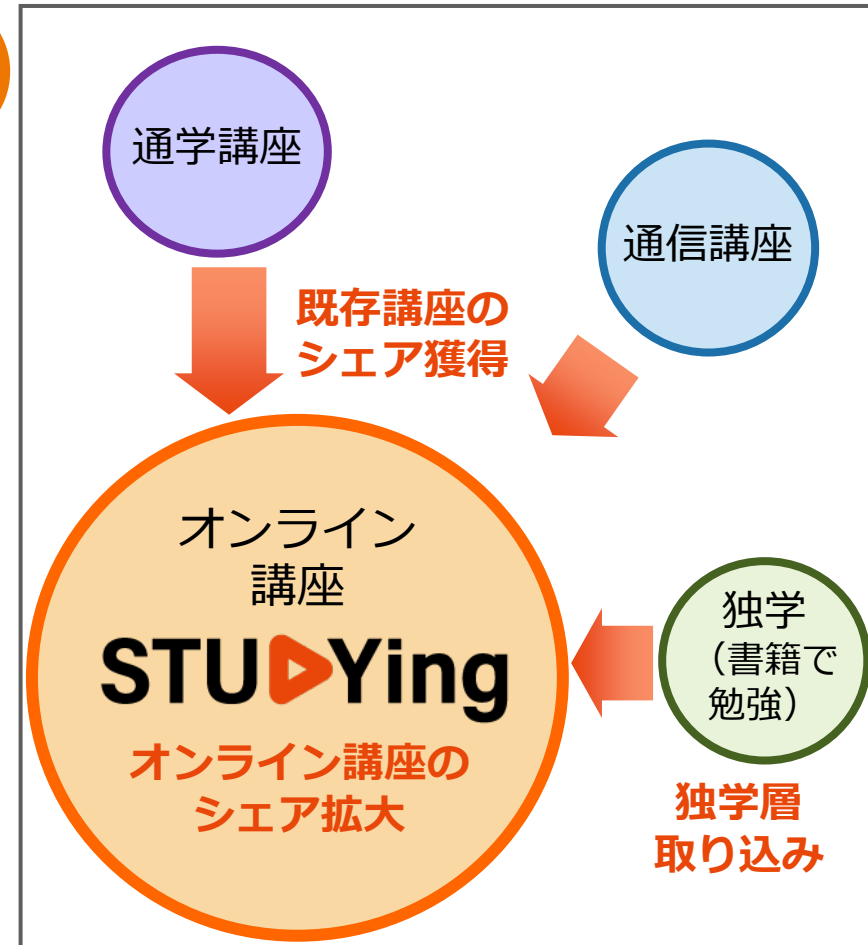
小



大

資格取得にかける費用

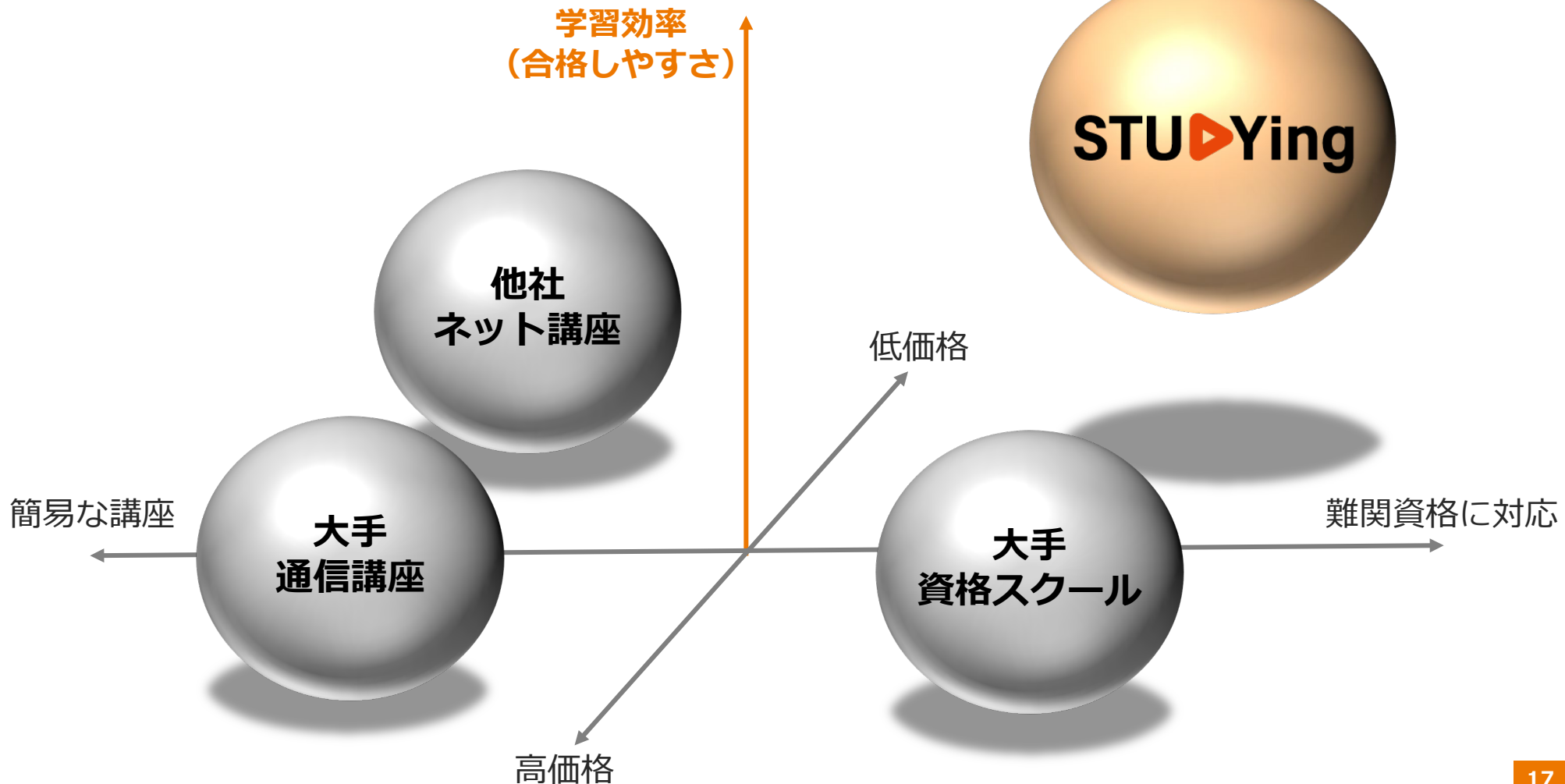
小



※ 図の面積は受講者数のイメージを表します

「安い」「難関資格対応」という特徴に加え、**学習効率**を高め「**合格しやすさ**」を強化
そのために「**学びやすく、わかりやすく、続けやすい**」を追求
各資格で**合格者シェアNo1**を目指す

学習効率を高め
「合格しやすさ」を強化
→ 合格者シェアNo1へ



より効率的に学習できるように、個別最適化された学習機能を強化
勉強仲間との励まし合い等によるモチベーション向上、継続率向上を図る

マルチデバイス対応

～いつでも・どこでも学習可能～



学習フローや進捗管理

～最適な順番で学べ進捗状況を可視化～



効率的に実力アップできる学習ツール

～インプット・アウトプットの反復学習～



勉強仲間SNSで切磋琢磨

～学習記録を投稿し合いモチベーションアップ～



スタディング事業：AIによる学習の個別最適化

AI（機械学習）を使い、受講者一人ひとりにとって「最適なタイミング」で復習問題を毎日、自動的に出題する「AI問題復習」をリリース。29講座で同時展開。

AI問題復習（特許第7021758号）※

AI問題復習は、個人別に最適なタイミングで復習問題を出題する画期的な機能です。これにより、効率的に実力をアップすることができます。

AIモード
AIが最適なタイミングで出題

カスタムモード
手動で復習する問題を指定

今日の復習問題数
残り 4 問

進捗0% 完了0問

AIモードについて | AI問題復習レポート | AI問題復習設定 | 明日以降の復習を行う

出題一覧

問題復習を開始する

問題復習

マイノート

AI問題復習は、個人別に最適なタイミングで復習問題を出題する画期的な機能です。これにより、効率的に実力をアップすることができます。

AIモード | **カスタムモード**

お疲れ様でした！

本日の復習問題をすべて終了しました。
明日以降に復習予定の問題を本日学習したい場合は、下記設定を行ってください。

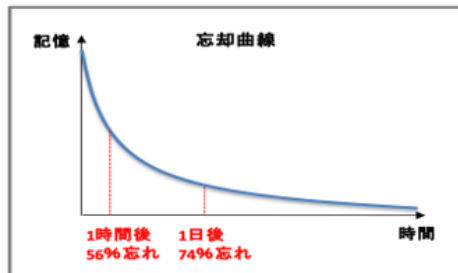
■問題毎に、個人の理解度に合わせて次の復習日をAIが自動設定

不正解だった問題や正解したものの難しいと感じた問題は理解度が低いため、より短い間隔で出題をします。

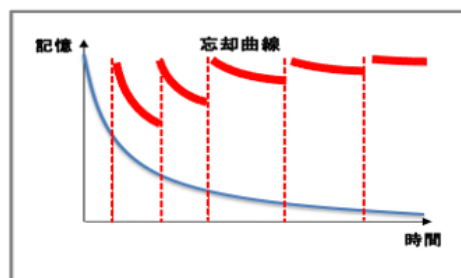
逆に、簡単な問題の出題間隔は長くします。

受講者にとって簡単な問題には時間を使わずに、間違った問題や難しい問題に、より時間を使うようにすることで、短い時間で効率的に実力を高めることができます。

人間は時間が経つと忘れる



復習を繰り返すことで記憶が定着



スタディング事業：AIによる学習の個別最適化

AI実カスコア機能を、基本情報技術者講座、応用情報技術者講座で開始（9月）
IT系資格や難関資格へも順次対応中

AI実カスコア（特許第7021758号）※

膨大な学習履歴データをAIが分析し、現在の試験得点予測をAIを使って予測
強み弱みが瞬時にわかり、効果的な学習が可能に



※AI実カスコア機能は下記の講座に導入済み、今後順次講座展開を拡張予定。

- ・ 中小企業診断士
- ・ 宅建士
- ・ 社会保険労務士
- ・ ITパスポート
- ・ 応用情報技術者
- ・ 基本情報技術者
- ・ 司法試験・予備試験
- ・ ビジネス実務法務検定

スタディング事業：AIによる学習の個別最適化

AIと蓄積された学習データを使い、受講者一人ひとりにとって最適な学習を提供特許化することで競争優位性を獲得

・AI学習プラン（特許第6661139号）

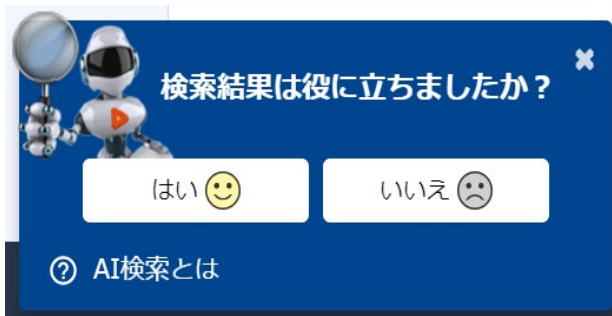


■AIが学習計画を作成、合格に向けた効率的な学習が可能に

従来の資格講座では、「いつ、何を、どれぐらいの時間学べばよいか」という判断は受講者任せになっていたため学習スケジュールを受講者が考え日々進捗管理する必要がありました。AI学習プランでは個別の受講者の試験予測得点が最も高くなると予想される学習プランを作成します。

受講者には学習プランにそって日々の学習テーマが提案されるため、効率的に学習をするための支援を得ることができます。

・AI検索

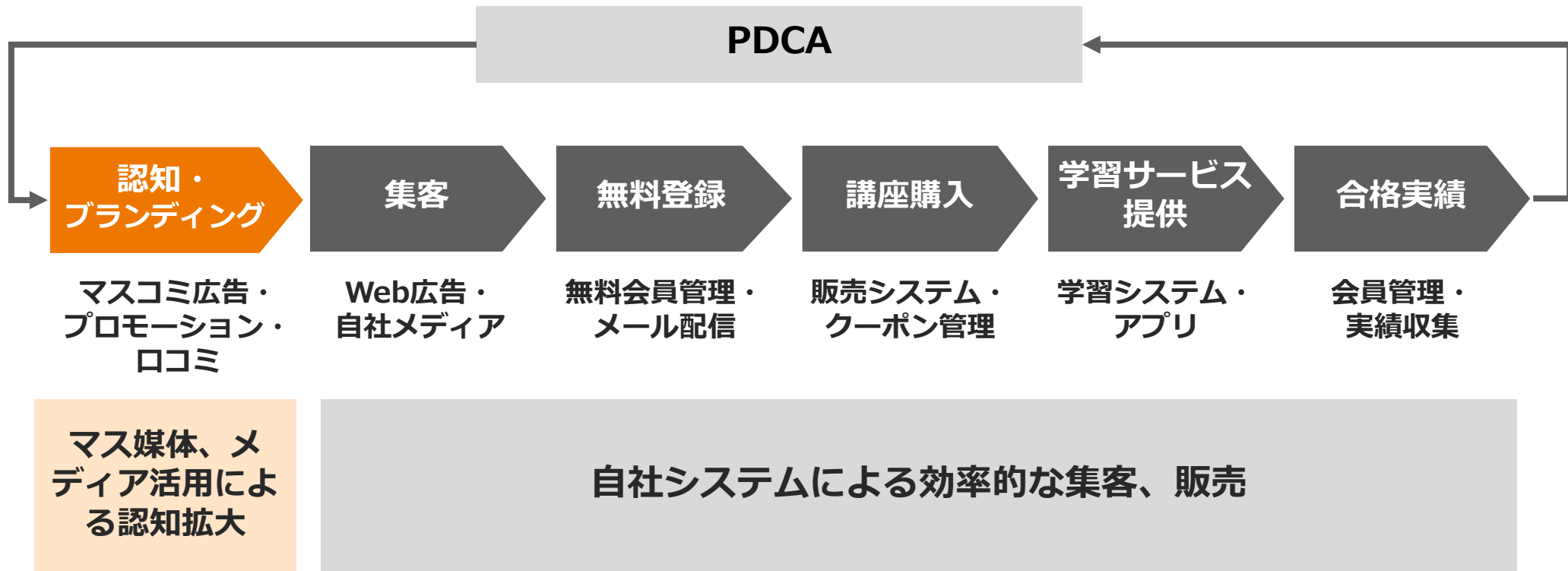


■学習中の質問に対し、最適なコンテンツを横断的に表示

AI検索機能は、受講者が調べたいキーワードを入力すると、スタディングの様々な学習コンテンツの中から最適なコンテンツを探して表示する機能です。従来の検索機能のように単に検索キーワードをコンテンツ内で探すのではなく、AIを利用して、検索キーワードとの関連性や受講者の評価などから各ページをスコアリングし、受講者が求めているコンテンツを上位に表示します。

受講者は学習中にわからないことをこれまで以上に的確にすばやく確認できるようになり、学習効率がさらに向上します。

集客、登録、販売、サービス提供まで、自社システムにより効率的に販売
加えて、マスコミ広告やメディア活用により、認知拡大やブランディングの強化を実行
「資格を取るならスタディング」というポジショニングを築く



IT技術を駆使し、コンテンツ制作、学習サービス、集客・販売を高度に自動化・省力化したオペレーションを構築し、低コスト運営による価格優位性を確保

コンテンツ制作

自社スタジオ

動画編集不要なバーチャル動画制作システム



学習サービス提供

学習システム

動画、問題、テキストなど自動で配信



集客・販売

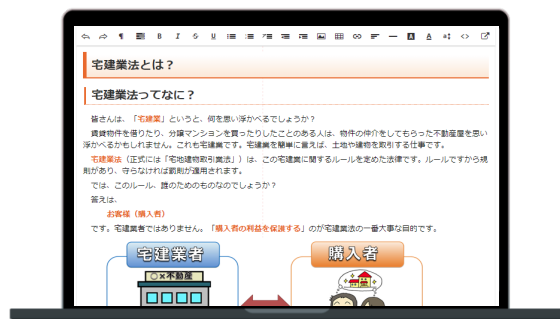
Web集客

Webマーケティングにより効率集客

- Web広告
- 動画広告
- 検索順位向上 (SEO)
- ソーシャルメディア
- 記事サイト
- アフィリエイト (紹介販売)

コンテンツ制作システム

オンラインでのコンテンツ制作システム
(「紙」「Word」が不要)



アプリで効率学習

アプリによりオフライン学習も自動化



STU▶Yingアプリ



Web販売システム

自社開発の販売システムにより、営業不要での自動販売

行政書士総合コース [2020年合格目標]

一括 ¥59,800 (税抜)
分割例 月々 ¥5,600 × 12回から [分割払いについて](#)

●オプションをお選びください
 電子版 行政書士2020年度版基本講座テキスト【全科目6冊セット】 ★おす
ずめ ¥13,900 (税別)

民法改正対応! 合格に必要なものをすべてパッケージング!

[ご購入ページへ](#)

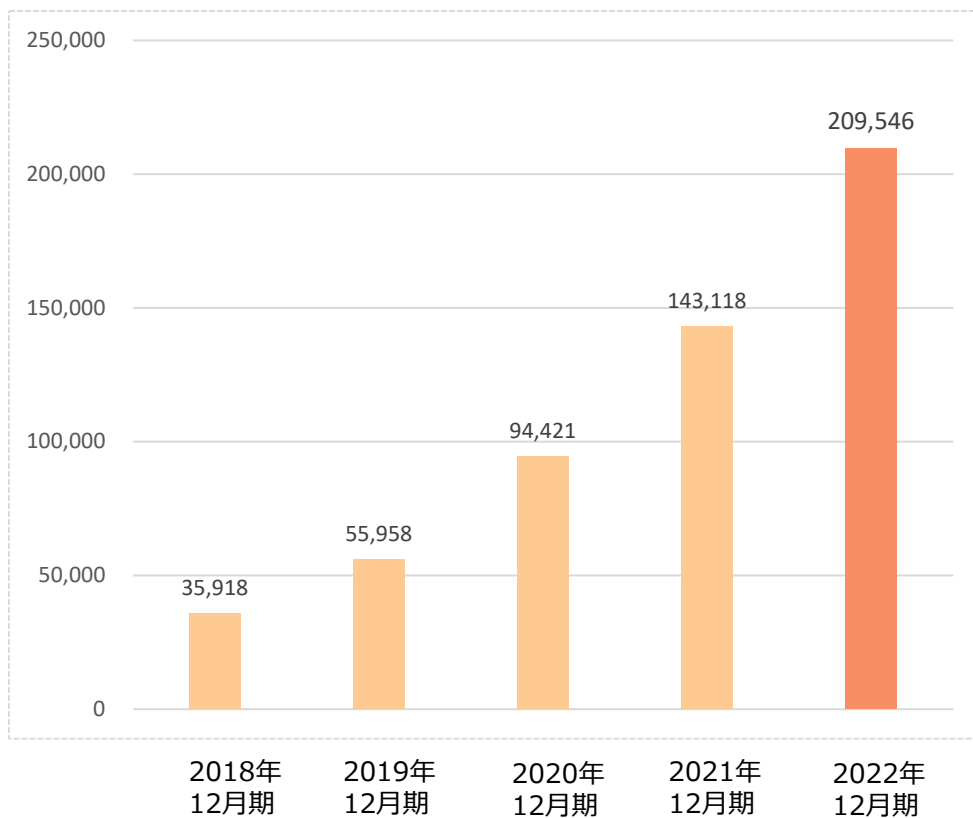
お支払い方法
クレジットカード (一括、分割、リボ)、コンビニ支払、銀行振込、
ペイジー支払、ローン (分割払い) ※ご利用条件があります。
[ご購入・お支払方法](#)

スタディング事業：KPI推移

- 新規有料会員数、現金ベース売上高ともに高成長を継続

新規有料会員数（年）

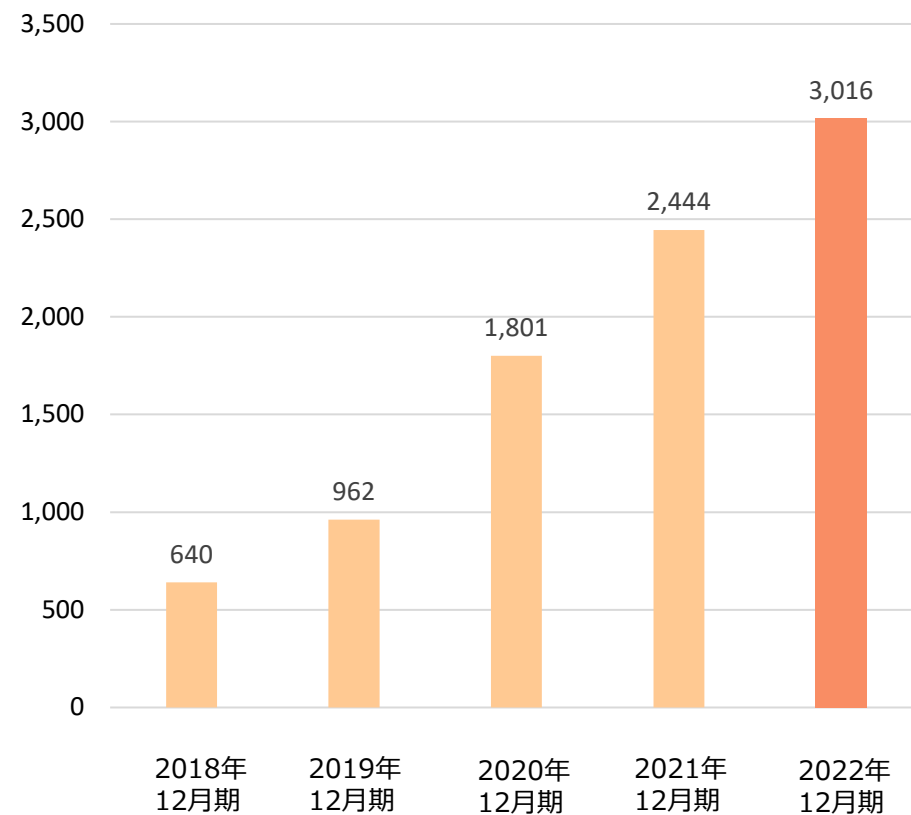
(人)



*法人経由含む

現金ベース売上高（年）

(百万円)



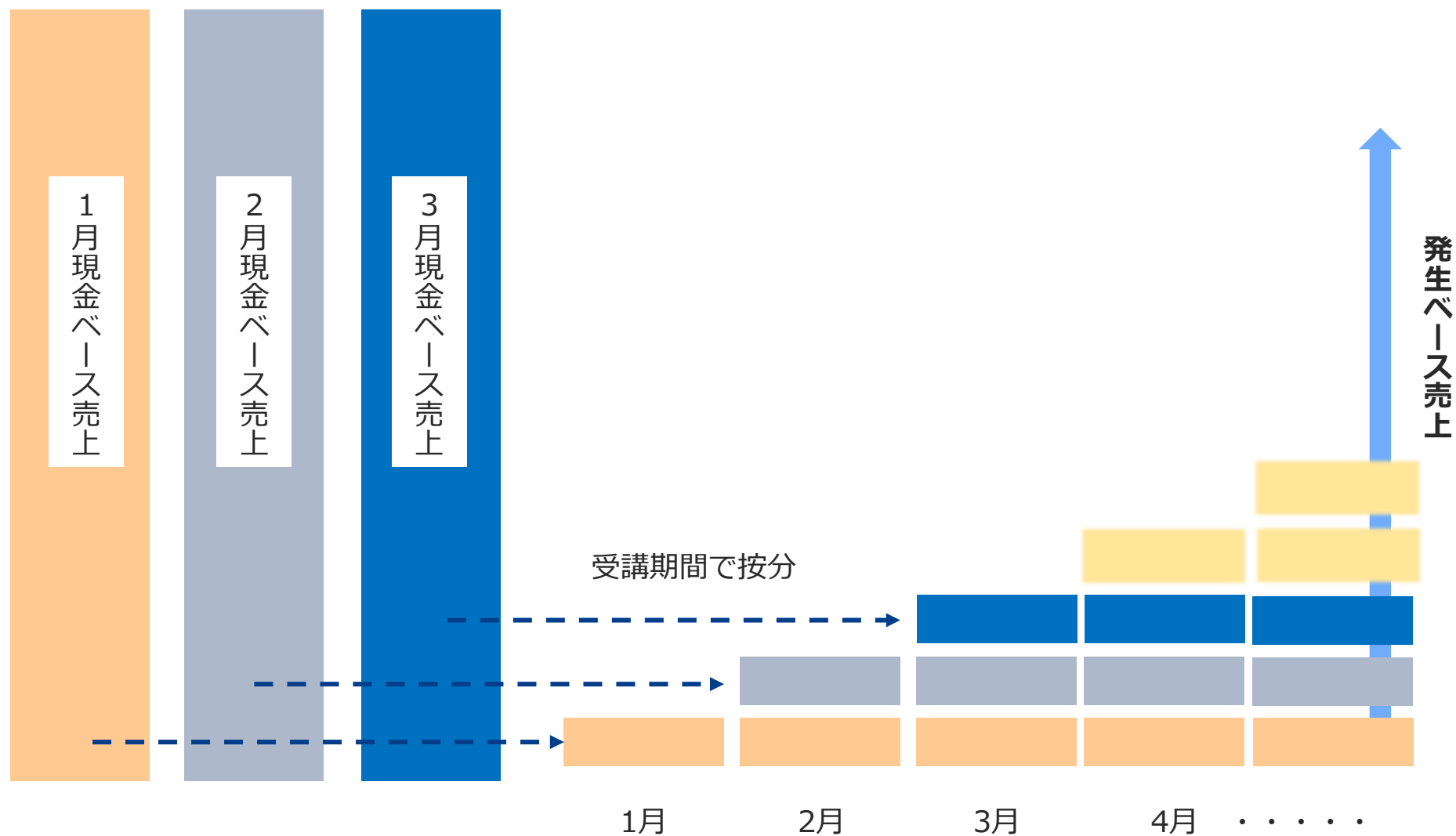
*法人経由含む

※1：新規有料会員数は、その期において新規に獲得した有料会員（ユニーク）の数

※2：現金ベース売上高は、その期における受注金額（売上高はコースの受講期間に渡って期間按分して計上）

現金ベース売上と発生ベース売上の関係

現金ベース売上は、各資格講座の受講期間に応じて按分され、発生ベース売上に計上



スタディング事業：売上・利益の四半期別傾向

売上・利益について、例年では下記のような四半期別の傾向（今回数値を見直し）

コースが購入されたタイミングで、現金ベース売上を計上

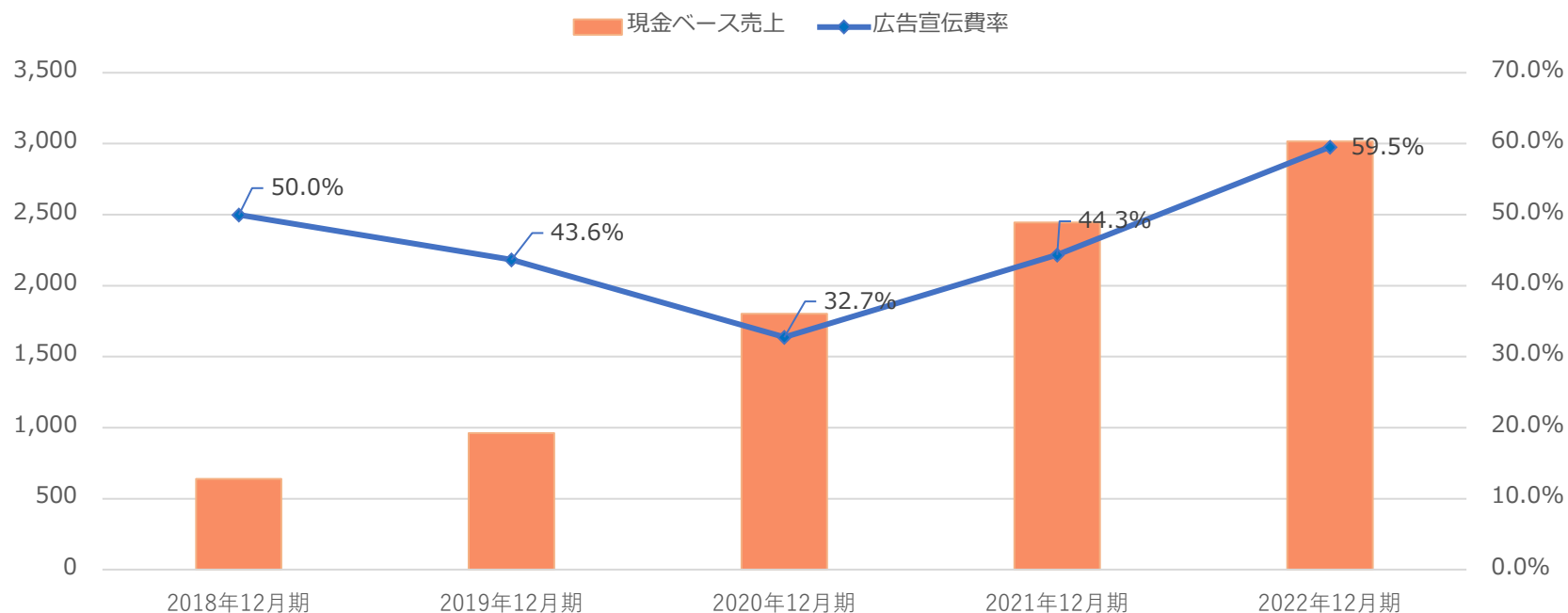
現金ベース売上は、購入されたコースの受講期限まで毎月均等に発生ベース売上として按分されるため、年度の後半になるにつれて当期に計上される発生ベース売上の割合が小さくなる

	第1四半期（1-3月）	第2四半期（4-6月）	第3四半期（7-9月）	第4四半期（10-12月）
当社講座の傾向	資格取得を目指し学習を始める人が多い	試験日が少ない	難関資格の試験日が最も多い	試験日がやや多い
現金ベース売上	年初の売上が高く、その後は、やや低い傾向	難関資格の試験直前のため、やや低い傾向	試験直後に、翌年試験に向けた講座の新規購入および更新版コースの購入が増加	翌年試験に向けた講座の購入需要が多い
発生ベース売上	現金ベース売上が長期に按分されるため発生ベース売上の寄与は少ない傾向	現金ベース売上は減少傾向だが、案分された発生ベース売上が積み上がる傾向	主要講座の受講期限が集中し案分処理された発生ベース売上の当期寄与が増大	現金ベース売上の大半は翌期に案分されるため発生ベース売上の当期寄与は小さくなる
利益の傾向	×	△	◎	○
当期の現金ベース売上（四半期）が当期発生ベース売上（通期）に計上される割合（過年度の平均的なレンジ）	75～85%	60～75%	30～50%	10～25%

スタディング事業：広告宣伝費率

広告宣伝費率※はテレビCMへの積極投資により前年実績に対し15.2ポイント上昇

現金ベース売上高と広告宣伝費率 推移

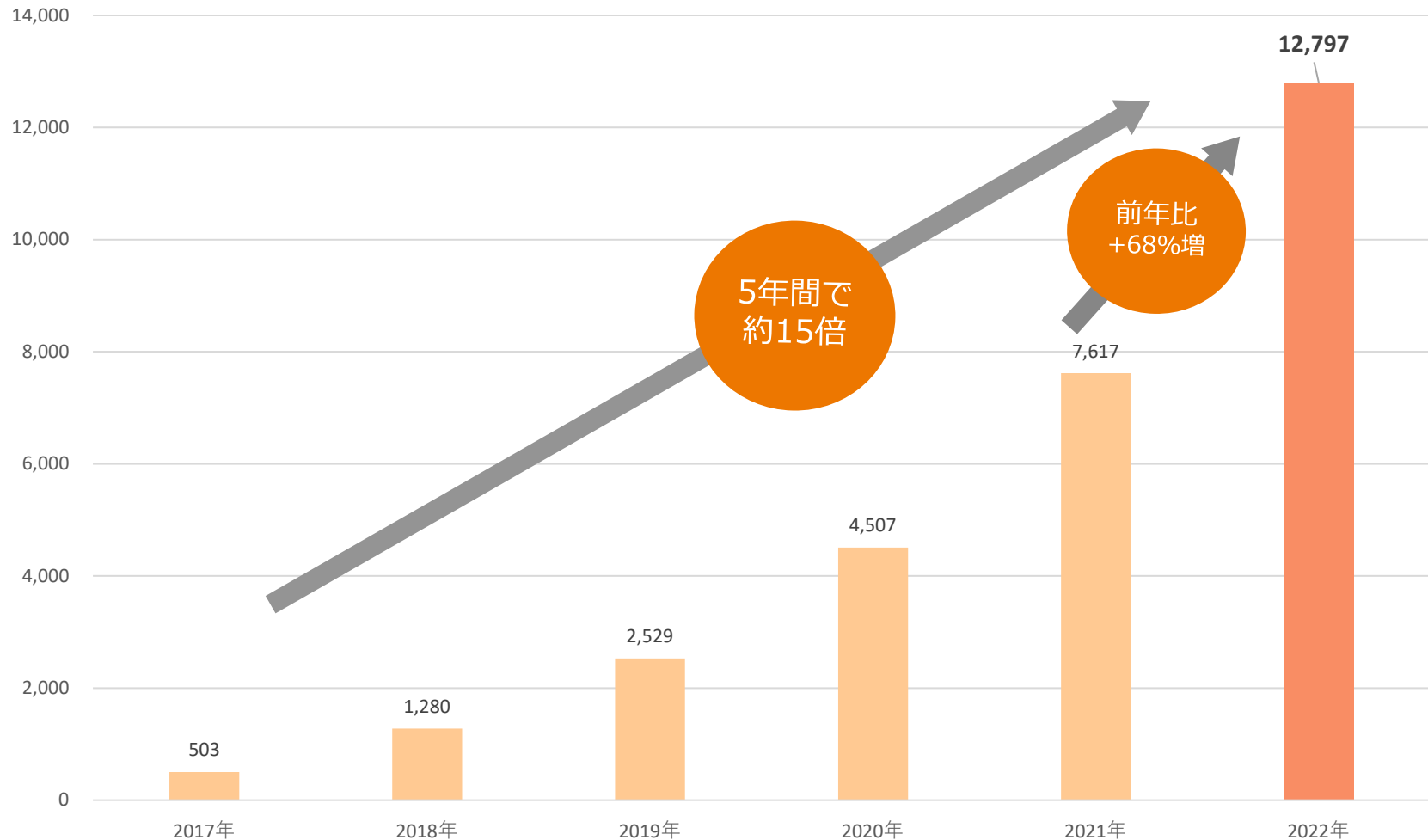


※ 1Q同比率：92.1%、2Q：78.3%、3Q：65.1%

スタディング事業：「合格者の声」件数推移（累計）

合格者の声が前年比+68.0%増、1万人を突破し1.27万人に

合格実績が増えることにより、安心感、知名度の向上につながり、さらなる受講者増、合格者増の好循環が回っている



スタディング事業：テレビCMによる認知拡大

2022年のテレビCM放映の効果分析を踏まえ、2023年1月より川口春奈さんをテレビCMのメインキャラクターに起用

「資格合格パートナー」のブランドイメージの浸透と認知度向上による、マジョリティ層の取り込みと中長期的な成長を狙う





人材育成の悩みを解決する
社員教育クラウドサービス



各種社員教育コースが受け放題

新人教育、コンプライアンス、IT、ビジネススキルなど質の高い人気研修コースがすぐ受講できる

社員教育の一元管理

学習レポートや、集合研修の管理機能を搭載。社員教育の履歴を一元化し教育担当者の負担を軽減

カンタンに自社コースを作成・共有

自社の研修動画やマニュアル動画はもちろん、テスト、アンケートも簡単に作成可能

受け放題プランでも低価格

1,000名で年間受講の場合、月あたり1ユーザ200円、初期コスト0円の低価格サブスクリプションサービス（継続課金）

基本方針

「最も社員教育を効率化できるサービス」になるために、学習管理システム（LMS）やコンテンツを強化し、社員教育のデジタルトランスフォーメーションができるプロダクト力を高める

マーケティング、販売力を高め、販売パートナーからの販売を強化する

→ プロダクト強化、販売力強化によって顧客増を実現し、クラウドLMSでのシェアNo1 を達成することで競争優位性を高める

重点施策

AirCourseの機能強化と社員教育の効率化

- テレワーク企業のニーズに合致した教育研修機能の拡充
- 大企業に対応した、受講者管理、コンテンツ管理の機能強化

コンテンツ・プラスのコース拡充

- 受け放題のコースラインナップを強化

Webマーケティング、Web販売の強化

- Webで販売が完結する仕組み強化（Web集客→Web商談／Web決済）

パートナーシップによるプラットフォーム化

- 販売チャネル、OEMパートナー、コンテンツパートナーの開拓

リスキリング・DX教育需要の取り込み

- ITリテラシ、DX推進をするための教育をパートナーとともに展開

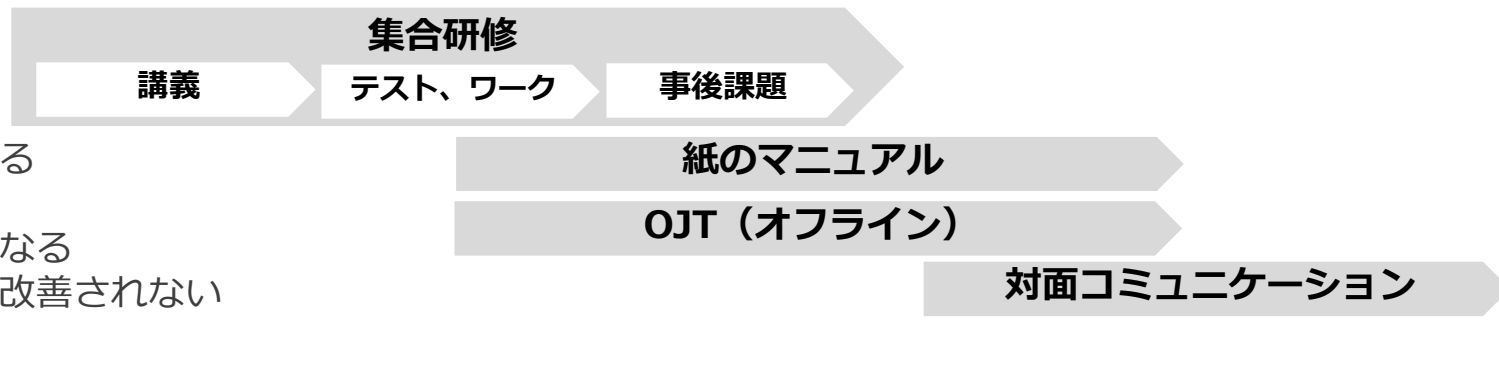
法人向け教育事業の基本戦略

法人において、人材育成のオンライン化、リスキリングといった需要が増加しており、販売力、システム力、コンテンツ力、組織力を高めることで、高成長を狙う



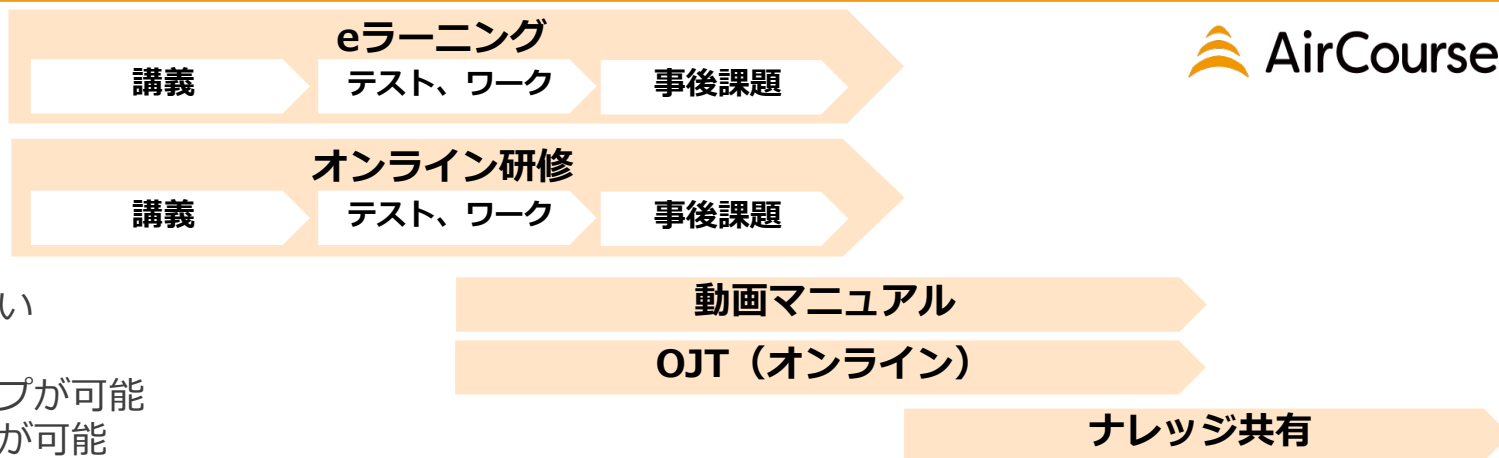
従来型 (対面中心)

- 場所・時間に制約がある
- コストが高い
- 研修がやりっぱなしになる
- 教育履歴が記録されず改善されない
- 画一的なメニュー

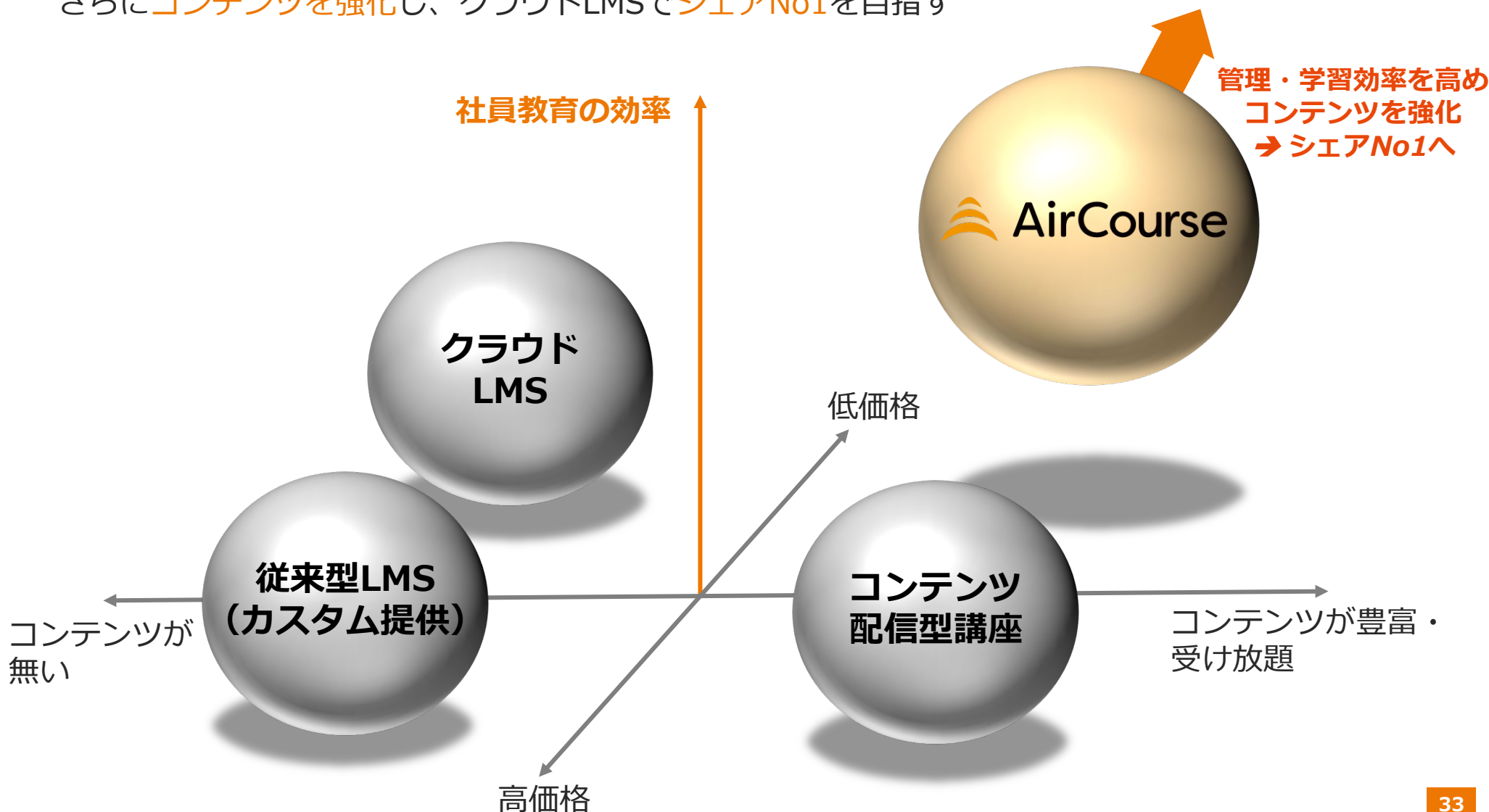


DX化した教育 (オンライン中心)

- 場所・時間に制約がない
- コストが安い
- 研修後のフォローアップが可能
- 教育履歴の評価と改善が可能
- 個人に合わせた教育が可能

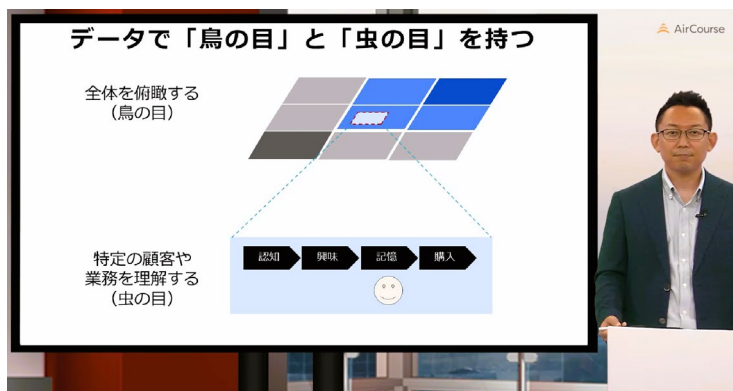


「低価格」「コンテンツが豊富・受け放題」という特長に加え、「社員教育の効率」を強化
そのために「管理者の使いやすさと管理効率」「受講者の学びやすさと学習効率」を追求
さらにコンテンツを強化し、クラウドLMSでシェアNo1を目指す



法人向け教育事業：標準コースの大幅拡充

受け放題コースは前年同期比+243コースとなり、2022年12月末で**648コース**に大幅拡充
「データサイエンス入門※」シリーズの提供等により、法人向けリスキリング需要を取り込み、DX人材の育成を推進するeラーニングとしての位置づけを確立



■ データサイエンス入門

第1章：DXを推進するための分析思考

第2章：データ活用する組織変革

第3章：Pythonで始めるプログラミング

第4章：RプログラミングとSQLで学ぶデータハンドリング入門

第5章：Excelで始めるデータサイエンス入門～AI・機械学習編～

第6章：Excelで始めるデータサイエンス入門～統計学編～

第7章：事例で学ぶ！職業データサイエンス

※ 資本業務提携先であるデータミックス社との共同開発講座

新入社員から管理職まで
充実した階層別研修

管理職	コーチング、部下育成など
中堅社員	リーダーシップ、プロジェクトマネジメントなど
若手社員	ロジカルシンキング、社外コミュニケーションなど
新入社員	ビジネスマナー（敬語、電話対応、名刺交換）など

幅広い用途で使える
テーマ別研修



ITスキル



コンプライアンス



ハラスメント



AirCourse MBA



営業



人事・労務

集合研修や業務手順を、スマホ等で撮影してアップするだけで自社コース作成が可能
確認テストや提出課題、アンケートで学習効果を高める
より一層使いやすいUI/UXや、大規模企業での管理のしやすさを強化

企業

動画を撮影



アップロード

AirCourse



コース作成と配信

動画ファイルやパワーポイント等をドロップするだけで簡単作成・配信

テスト・提出課題・アンケート

確認テストや提出課題、アンケートを手軽に実施可能

オンライン教育



配信

従来の用途が限定されたeラーニングのイメージを変え、社員研修、テレワーク教育、動画マニュアル、ナレッジ共有等に用途を拡大

社員教育を行うすべての企業が必須なツールとしてサービスを進化させる

社員研修を動画化

社員研修や勉強会を動画にし、**研修の手間・コストを削減、研修の再利用化**

テレワーク、多拠点・多店舗スタッフ、内定者などの遠隔教育

集合研修が難しい社員に対して、**どこからでも学習できる教育制度を実現**

業務手順の標準化と教育（動画マニュアル）

業務手順を動画マニュアル化することにより、**業務手順の教育とOJTが効率化**

ナレッジや成功事例の共有

部内のナレッジや商談等の成功例を共有することにより、**業務効率、営業力が向上**

コンプライアンス教育の徹底

コンプライアンス研修とテストにより、**コンプライアンス教育と履歴管理の強化**

学習レポートにより、社員の学習状況や履歴を管理

集合研修の管理機能により、研修の出欠管理、リマインド、配布資料の共有、アンケート、受講履歴管理など手間のかかる管理業務を省力化

社員教育の履歴を一元化し教育担当者の負担を軽減


学習レポート


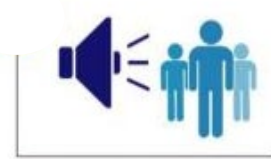
受講状況・得点・学習時間等を管理



集合研修管理

集合研修の管理業務を省力化

- 1 出欠・リマインドが簡単**

出欠確認や連絡メール送信を自動化、省力化
- 2 アンケートが簡単**

研修直後のアンケートを簡単に取得
結果を自動集計
- 3 受講履歴管理が簡単**

誰が、いつ、どの研修を受講したのかを一元管理
計画的な研修管理をサポート
- 4 受講者ページで簡単情報共有**

事後課題や配布資料、カリキュラムなどを受講者ページで共有

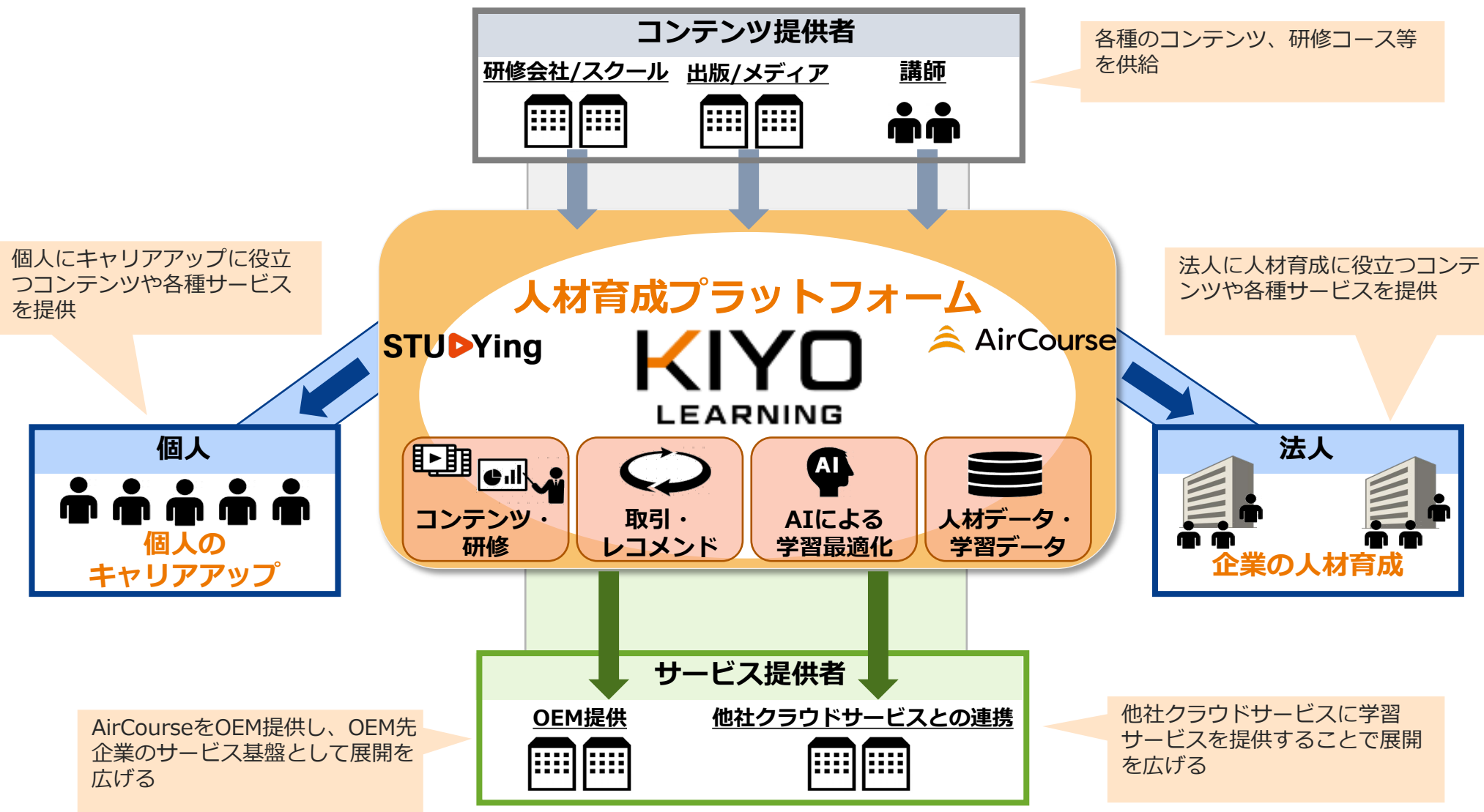
AirCourseの機能強化やコンテンツ強化、販売強化を行う事で、顧客ベースを増やす
 さらに、この顧客ベースに対して、資格取得コンテンツ（スタディング）、動画制作サービス、ハイブリッド研修サービス（eラーニングと集合研修の組み合わせ）などを提供することで顧客単価を増やし成長を加速

① AirCourseの顧客ベースを増やす



② 関連サービスを提供することで顧客単価を増やす

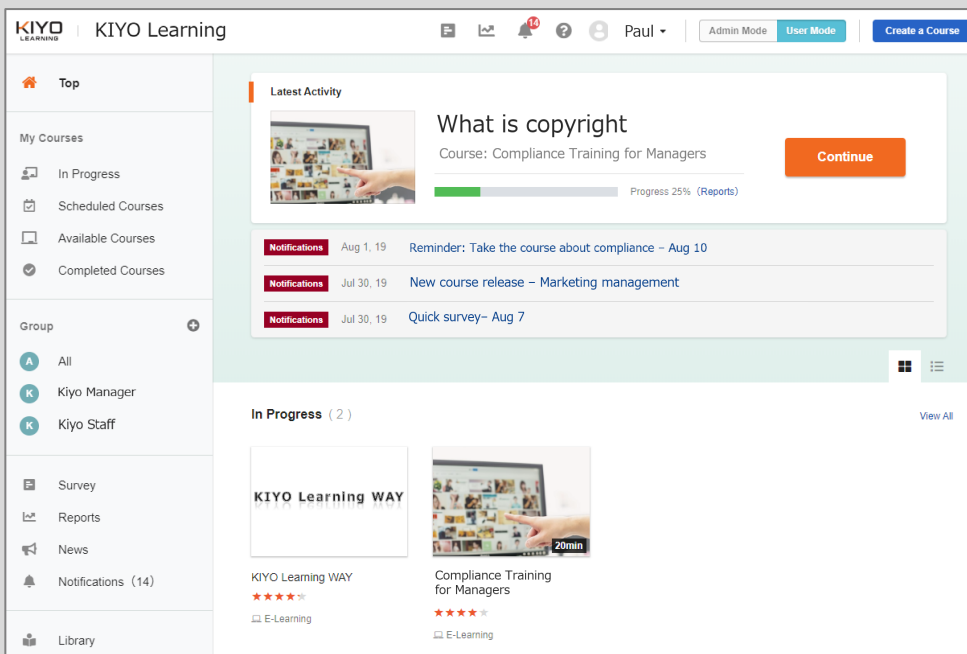
コンテンツ提供者と連携して多様なコンテンツ・研修を収集し、法人・個人への販売および、OEMや他社B2Bクラウド経由での販売も含めた成長を目指す



将来的に、AirCourseをグローバル展開することで、海外市場を開拓し成長する

- ①英語版を日本企業（海外法人等）に販売、
- ②英語圏へのテスト販売、
- ③英語圏への販売展開、
- ④多言語版の全世界への販売展開という流れで世界のスタンダードを目指す

AirCourse英語版（限定提供中）



①プロダクトの英語対応と海外展開している日本企業への英語版展開（一部顧客に提供中）

②販売WEB・ドキュメントの英語対応と英語圏へのテスト販売

③英語圏への販売展開（現地パートナー、拠点展開等）

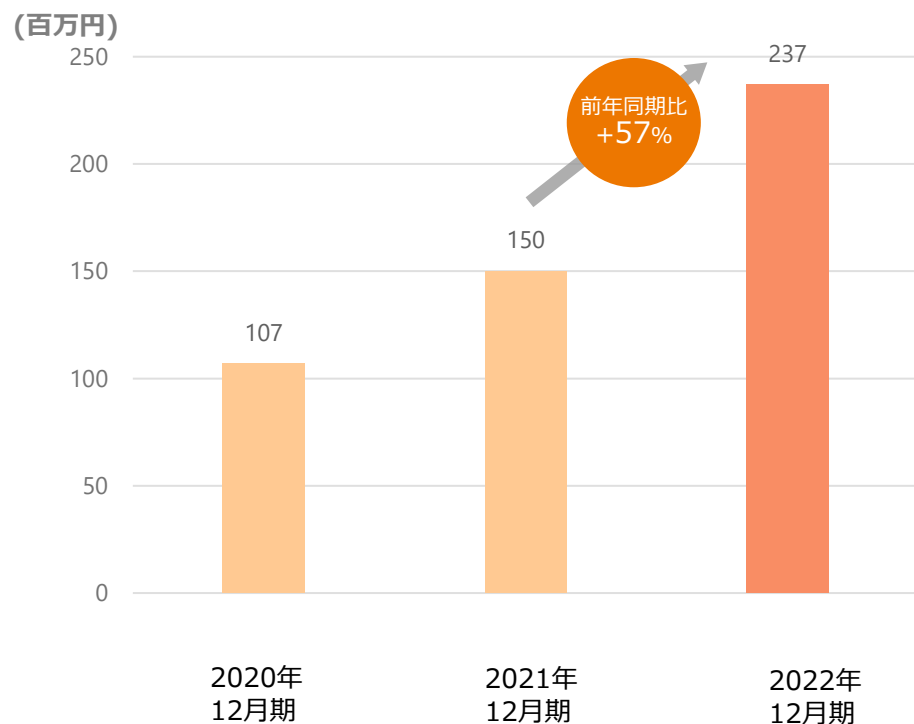
④多言語対応と全世界への販売展開（非英語圏を含む販売展開）

実行中

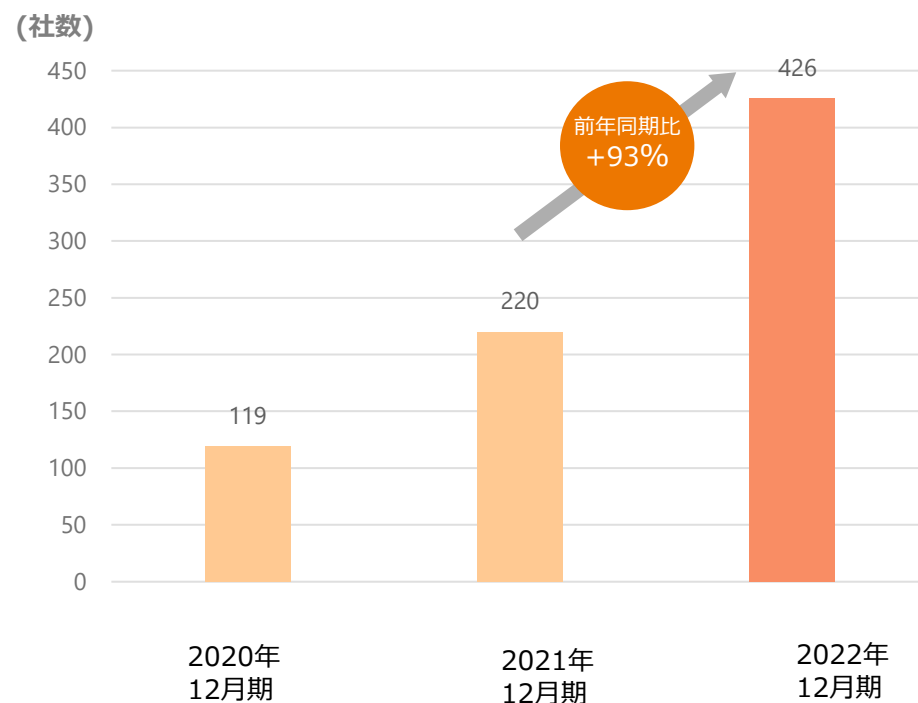
法人向け教育事業：KPI

法人向け教育事業の売上は、前年同期比+57.3%の2.37億円に伸長
契約企業数は、前年同期比+93.6%と大幅に増加

法人向け教育事業売上



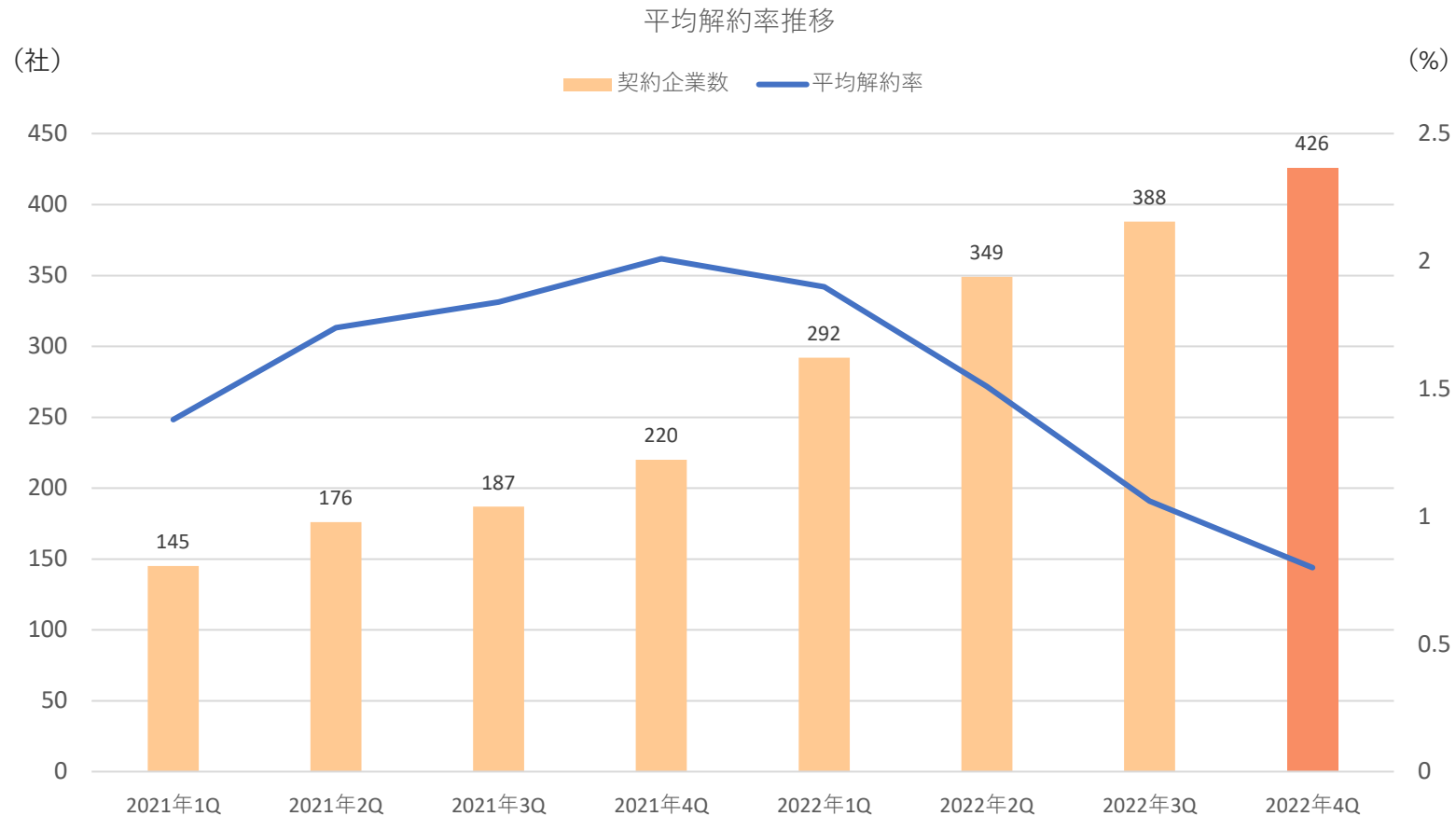
AirCourse契約企業数



法人向け教育事業：契約企業数・平均解約率 四半期推移

AirCourseの契約企業数は、前年から+206社の426社と増加

AirCourseの2022年12月期の平均解約率※は0.80%、継続率が高いストック型のビジネスモデルを構築



※平均解約率とは、AirCourseの月次ストック売上（月次売上からスポット売上を引いたもの）について、解約に伴い前月から当月に減少した割合（＝月次解約率）を計算し、その値を年間で平均した数値

法人向け教育事業：大規模顧客増で成長が加速

大企業からの受注や、導入後の利用拡大が増加。業界も多岐にわたる成功事例による社員教育ノウハウが蓄積され、事例による販促効果も高まる

AirCourse導入企業様の一例



未来を創る人材育成のために
eラーニングを活用

カナツ技建工業株式会社
様



理想のキャリア形成に向けた
手厚いサポートを実現

パーソルテンプスタッフ株式会社 様



自社コンテンツと組み合わせて
「各種研修」から「会社方針の理
解促進」までフル活用

エフエムジー&ミッション株式会社 様



幅広いテーマのeラーニング
コンテンツを活用し、全社員の
キャリア形成を促進

株式会社セリオ 様



受講者と講師の双方にとって
win-winの教育環境をeラーニン
グで構築

フジ産業株式会社 様



PC1人1台の環境でなくとも、
AirCourseを活用して全従業員に
教育機会を提供

株式会社プレスタ 様



育成に関する情報を
eラーニングで一元管理し、
運営工数を大幅削減！

株式会社くるなび 様



eラーニングで「中途入社者への
オンボーディング」「資格試験対
策」「福利厚生」をすべてカバー

株式会社ニチイケアパレス 様



eラーニングを各部署が自発的に
活用する環境を構築し、教育の効
率化・効果UPを実現

多摩都市モノレール株式会社 様



ムーブメントにまで発展した社内
検定試験制度により、受注単価
15.2%アップを実現

株式会社SHiFT 様



AirCourse導入により研修業務の
50%の時間削減を実現

リノべる株式会社 様



eラーニングのフル活用が一人ひ
とりの成長を促進する

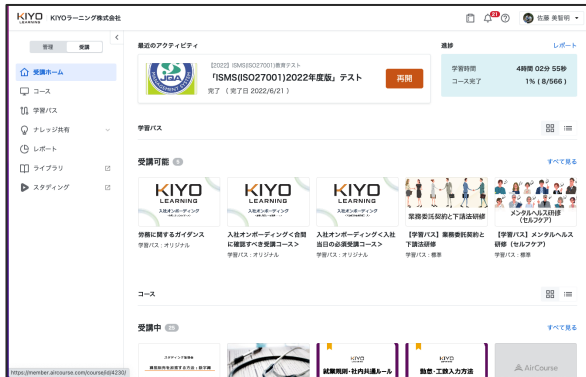
株式会社ネオキャリア 様

法人向け教育事業：大企業向けシステム機能の強化

AirCourseで大企業のニーズに対応した各種機能を次々とリリース

UI/UXリニューアル（1月）

より直感的に使いやすい管理画面、受講画面に

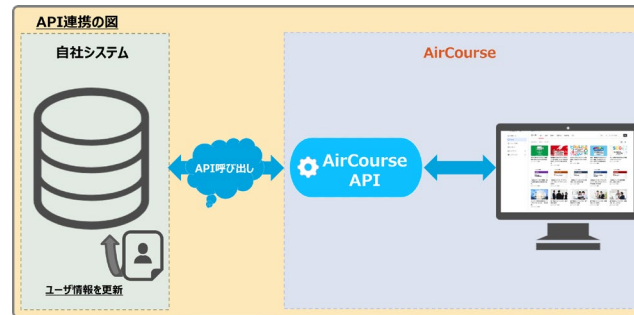


ログインパスワード強化（5月）・IPアドレス制限（6月）

より強固なセキュリティを実現、ログイン時のパスワードルールについて、利用企業によって詳細に設定が出来る

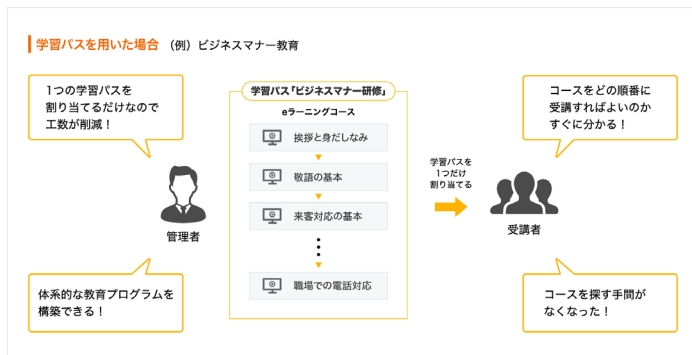
AirCourse API（6月）

AirCourseと外部のシステムを連携が可能に
ユーザ情報の更新の自動化・工数削減



学習パス（5月）

複数のコースを組合わせた体系的なカリキュラム
作成が可能に 「標準学習パス」も提供開始



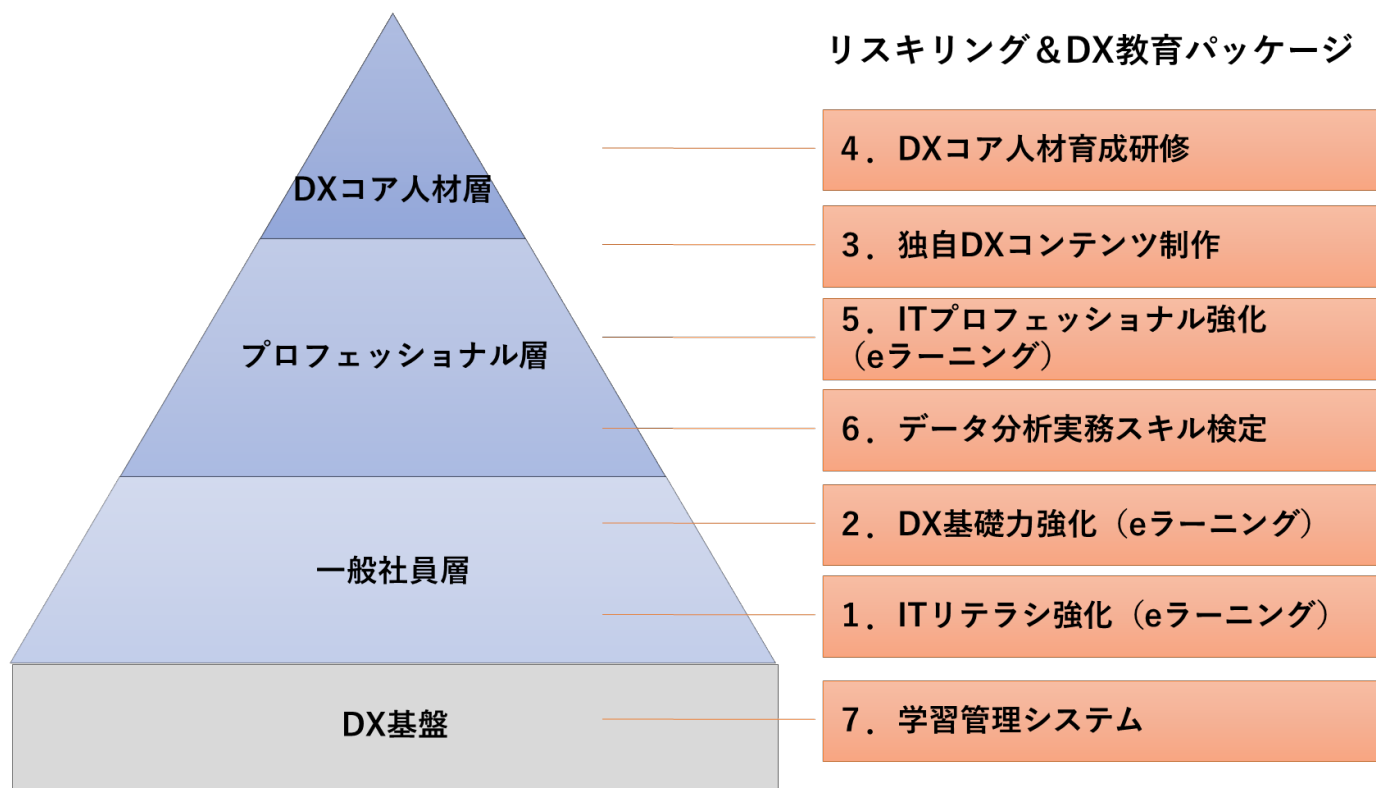
コース機能拡張（10月）

レクチャーの複製やアンケートの回答の途中保存を実現
テスト履歴の権限設定
コース毎に視聴制限（IPアドレス制限）の設定が可能に

法人向け教育事業：リスキリング&DX教育パッケージ

2022年1月に資本・業務提携をしたデータミックス社と「リスキリング&DX教育パッケージ」をリリース※

eラーニングコンテンツ、DX人材育成研修、学習管理システム（LMS）、独自DXコンテンツ制作サービス等をワンストップで提供することで、DX推進企業からの受注を促進



※ 2022年3月より提供開始

事業環境と市場の状況

当社を取り巻くビジネス環境の変化

リスキリング、人的資本経営に向けた能力開発の需要増加等により、オンラインビジネスの商機が拡大

環境の変化

人材育成の変化

コロナ禍

- 新型コロナウイルス対応によりテレワーク化が加速

- 集合研修中心の社員教育からオンライン教育へのシフトが加速

働き方の変化

- 労働時間、場所等が個別化

- 時間・場所が拘束されない育成施策へ
- 育成の個別化（パーソナライズ）

DX、リスキリング

- 技術革新・競争環境変化による変革（デジタルトランスフォーメーション）

- DXを実現するために、社員のスキルの転換、学び直しが必要に

人的資本経営、人的資本への投資

- グローバルでの競争が激化
- 日本の労働力人口の減少

- 生産性を高めるため、社員のスキルや能力開発に投資

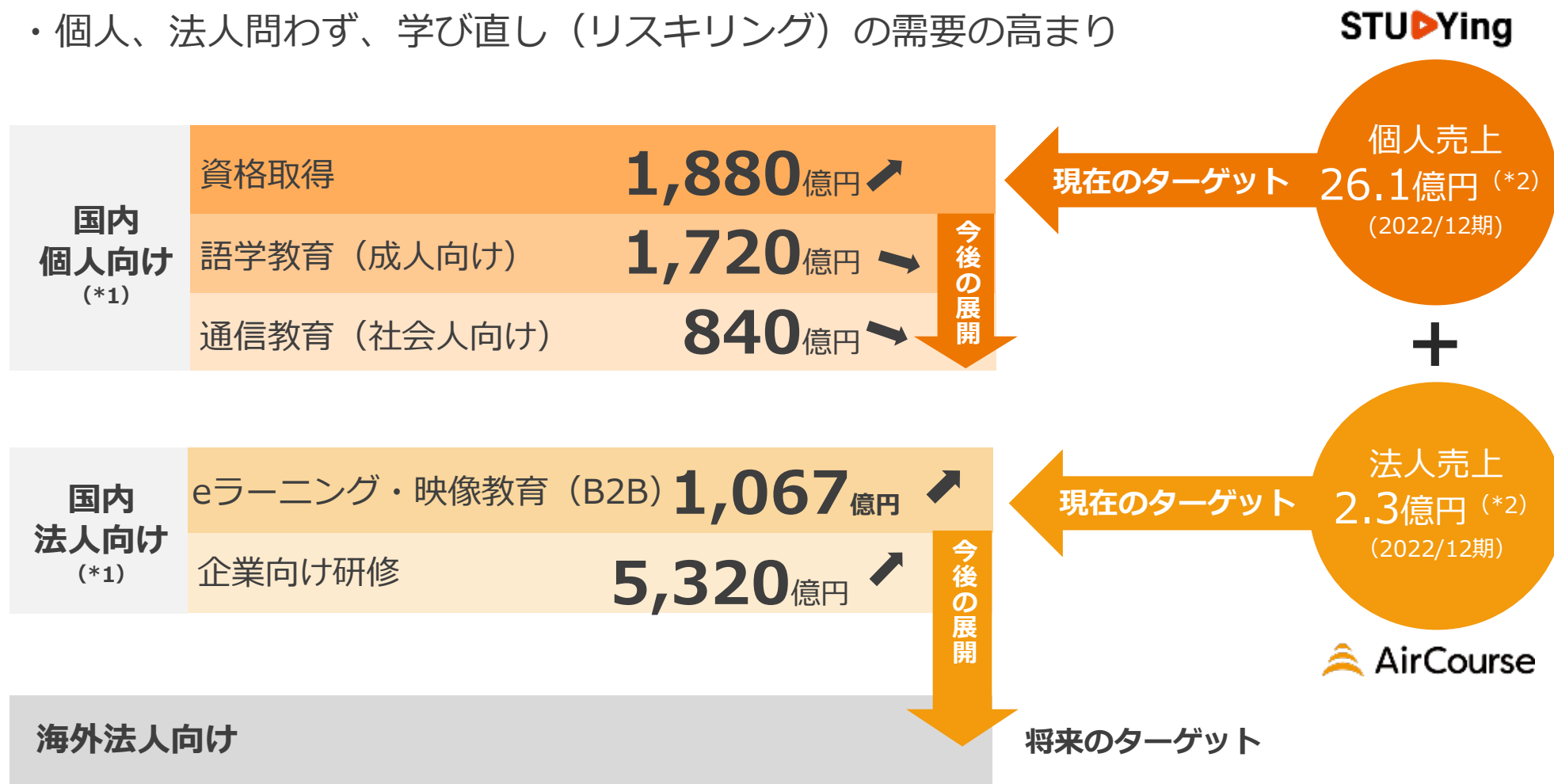
IT・AI等の技術進化

- IT・AI技術の進化・実用化

- IT・AI技術を活用し、個別最適化した育成教育に変化

市場ポテンシャルと事業展開の方向性

- ・ 個人向け資格取得市場は、コロナ渦での減少から（2020年度）回復へ
- ・ 法人向け市場では、研修のオンライン化が定着。eラーニング・映像教育市場でもオンライン及びリモートで実施できることから需要が急拡大
- ・ 個人、法人問わず、学び直し（リスキリング）の需要の高まり



※1：矢野経済研究所「教育産業白書 2022年度版」より数字は2022年度の予測値

※2：百万円以下四捨五入した値

競争力の源泉（当社の強み・競争優位性）

人や組織の「学習」を変革する「ラーニング・テクノロジー」を基盤とした組織能力を強化し、2つの事業で活用することで高い競争優位性を生み出しています。

組織能力（ケイパビリティ）

学習システム
開発力

学習コンテンツ
開発力

ラーニング
テクノロジー

AI・データ
活用力

ローコスト
オペレーション

WEB
集客・販売力

資産

資格講座、社員教育などの
学習コンテンツ

効率的に学べる
学習システム

得点予想やアドバイス等の
AIによる学習支援モデル

競争優位性の基盤となる
大量ユーザと学習履歴データ

販売拡大に対応できる
Web販売システム（EC）

事業展開

主に個人

STUDYing



企業

AirCourse



学習を変革

持続的な競争優位性

長期ビジョン2032

グローバルにおける 人材育成・活用のリーダー企業

グローバル規模で、人材育成と人材活用をデジタルトランスフォーメーションし、人々の力を最大限に引き出すことで、個人の自己実現や、企業の生産性向上・競争力強化を実現します

売上高

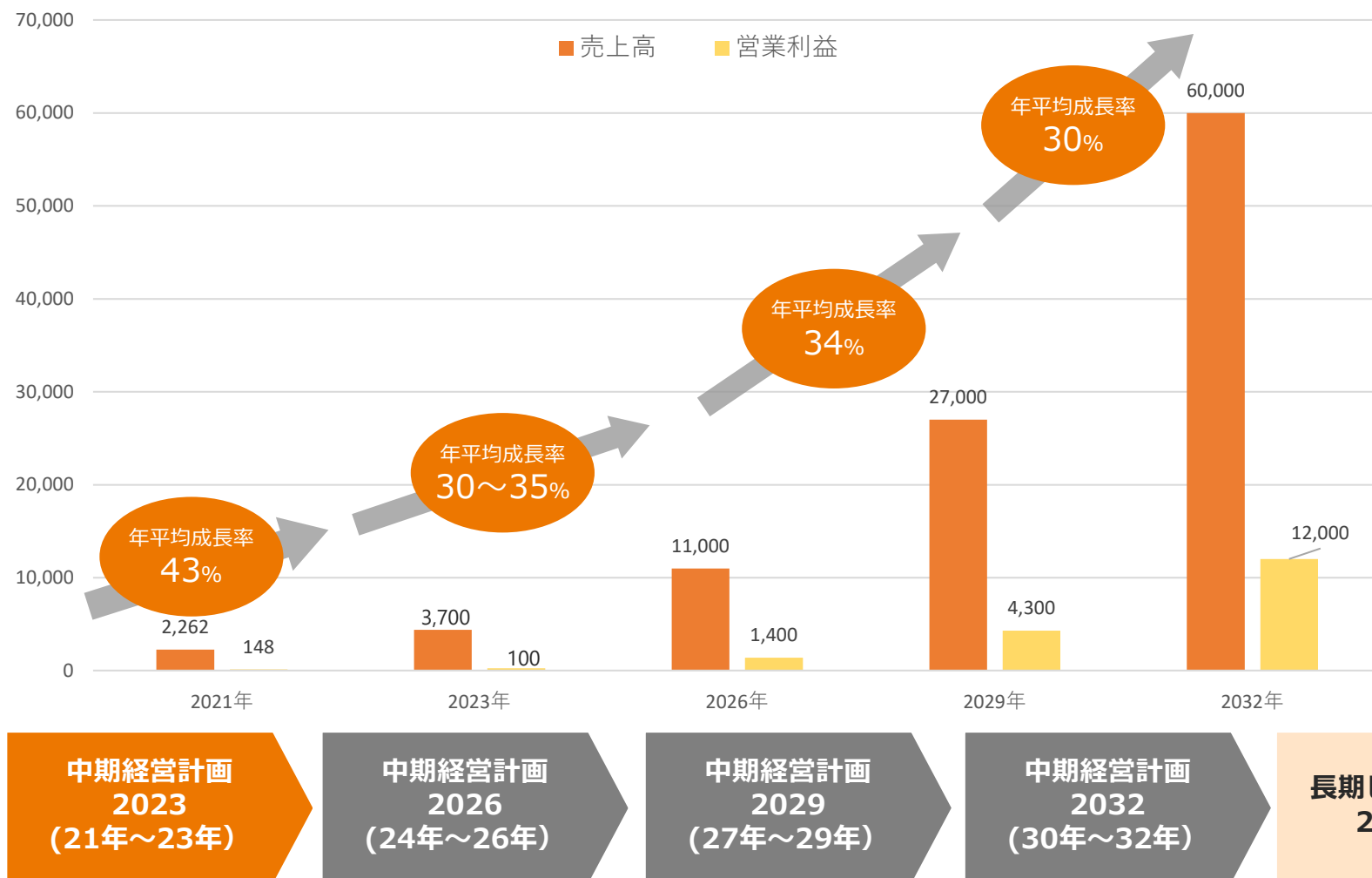
600億円

営業利益

120億円
(営業利益率20%)

中長期の成長イメージ

人材育成・活用の領域を革新しつつ、市場シェアを高めて中長期的に高成長を実現



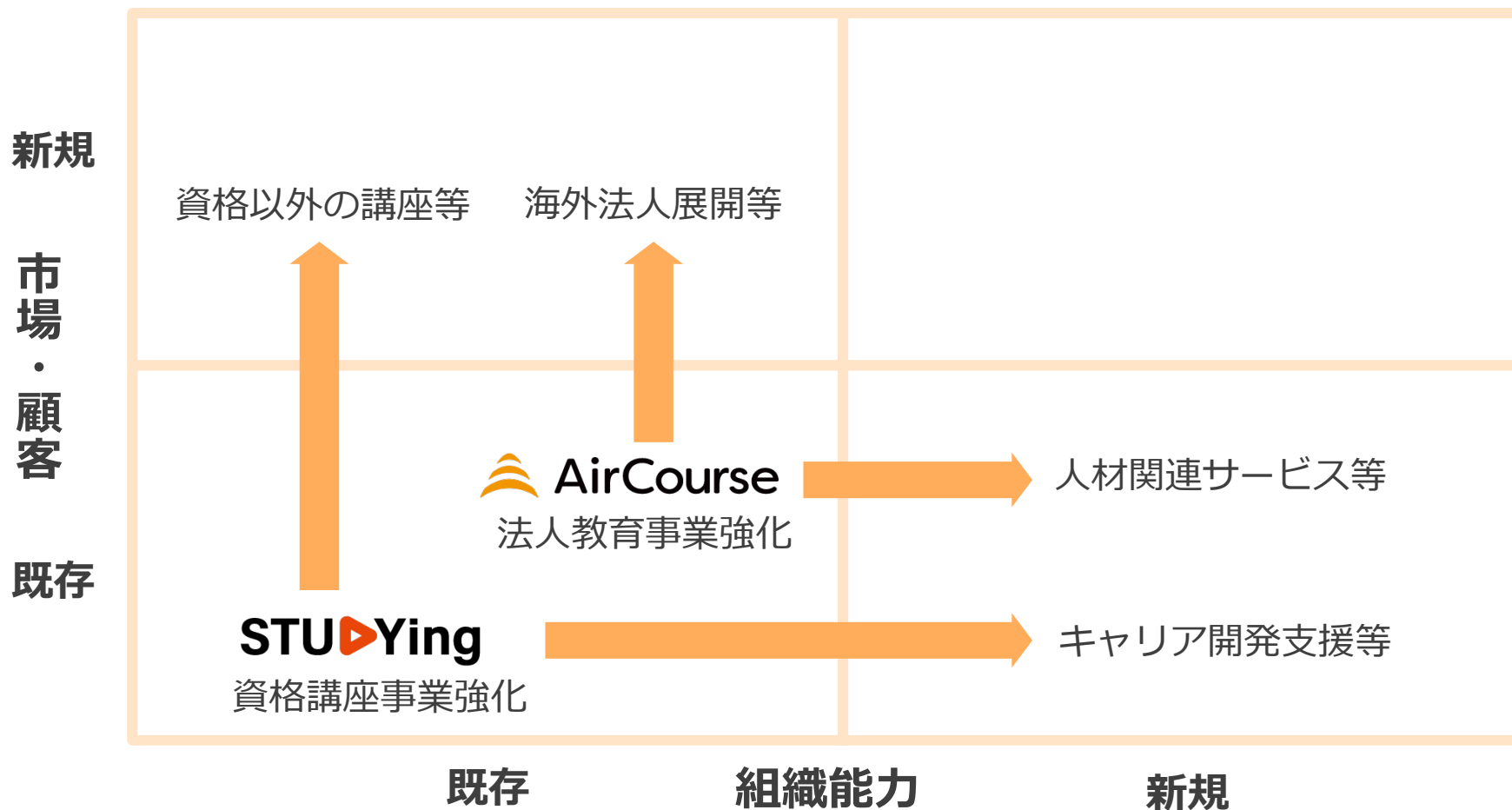
※中期経営計画 2026以降の中期経営計画は、現時点では策定しておりません。各中期経営計画での目標数値等については、策定後に改めて開示する予定です。

2032年に目指す姿：事業ポートフォリオ

長期ビジョンとして、既存の資格講座事業・法人教育事業を強化しつつ、新規の事業領域を探索し、有望な事業への新規事業展開を狙う

新規事業の探索については、市場性や既存事業とのシナジーを考慮しつつ検討していく予定（下記の図は方向性の例であり、確定しているものではありません）

事業展開の方向性（例）



2032年に目指す姿：事業ドメイン

事業ドメインとしては、既存の人材育成（学ぶ）領域での、既存事業の深化・成長、および、当領域内での新規展開を進める

さらに、事業ドメインを周辺領域に拡張し、人材活用（成果を上げる）領域への新規事業展開を狙う

個人向け

売上目標：300億円

（既存事業の深化・成長）

資格講座事業の強化 **STUDYing**

（新規探索領域）

資格以外の講座等

（新規探索領域）

キャリア開発支援等

法人向け

売上目標：300億円

（既存事業の深化・成長）

法人教育事業の強化  AirCourse

（新規探索領域）

海外法人展開等

（新規探索領域）

人材関連サービス等

現在の
事業ドメイン

人材
育成

学ぶ



将来拡張したい
事業ドメイン

人材
活用

成果を上げる

長期ビジョンの実現に向けた当中計期間での取り組み方針

当中期経営計画においては、既存事業（スタディング事業、法人教育事業）の成長を最重要目標と位置づけ

- 既存事業の成長余地が大きいいため、既存事業に投資することで成長し、市場リーダーになることを最優先

上記を行いつつ、新規事業展開に必要な、組織能力、経営資源を獲得していく

- 既存の組織能力（学習システム、AI・データ活用、コンテンツ開発、マーケティング・販売、ローコストオペレーション）を強化
- さらに、事業マネジメントの仕組みやノウハウを獲得

新規事業の探索については、当中期経営計画期間から開始

- 新規事業を探索し、有望な事業機会がある場合、展開の準備を行う
- 事業の内容によって、自社による展開（オーガニック成長）、事業提携、資本提携（出資）、M&A等の方法を検討する
- 本格的な新規事業展開は、次期中期経営計画（2024年～2026年）以降になる想定だが、機会の内容・状況によって当中期経営計画期間に着手する可能性もある

当中期経営計画期間では配当よりも成長投資を優先する方針

- 投資により高い成長率がキープできる間は、配当よりも成長投資をすることで企業価値を高める方針

2022年12月期 決算説明

2023年2月

KIYOラーニング株式会社

東証グロース：7353

目次

1. 2022年12月期 決算説明
2. 2022年12月期 トピックス
3. 2023年12月期 業績予想と事業環境・重点テーマ
4. 株主優待について

2022年12月期 通期業績ハイライト

- **売上高の前年同期比は、通期で+25.9%増、第4四半期で+32.0%増**
売上高28.4億円、2Qで減速したものの、3Q~4Qで高成長を回復
- **営業損益は、通期で業績予想比0.7億円改善**
3Q以降、売上高の改善とコスト低減で損益が改善
- **業績予想（2022年8月14日公表）に対し、売上高、営業損益ともに達成**
売上高で、業績予想比101.0%、営業損益で0.7億円の改善
- **スタディング事業が高成長をけん引**
スタディングの4Q現金ベース売上高は、前年同期比+30.8%増と伸長
- **法人向け教育事業も売上が拡大し、大きく伸長**
法人教育事業の売上高は、前年同期比+57.3%増の2.3億円

2022年12月期 業績（実績）

売上高は、前年同期比+25.9%増の28.4億円となり、修正した業績予想※に対し101.0%達成

2Qで業績予想を下方修正したものの、3Q、4Qにかけ成長力が回復

営業損益は、売上の改善、コスト低減等により、業績予想比で0.7億円改善

（百万円）

項目	2021年12月期 （実績）	2022年12月期 （業績予想修正後）※	2022年12月期 （実績）	前年同期比	業績予想比
売上高	2,262	2,820	2,848	+25.9%	101.0%
スタディング事業	2,111	2,565	2,611	+23.6%	101.8%
法人向け教育事業	150	255	237	+57.3%	92.8%
売上原価	364	444	422	+15.9%	94.8%
売上総利益	1,898	2,375	2,426	+27.8%	102.1%
販売費及び一般管理費	1,750	2,631	2,609	+49.1%	99.2%
営業損益	148	-255	-183	-	-
経常損益	148	-255	-183	-	-
当期純損益	124	-291	-220	-	-

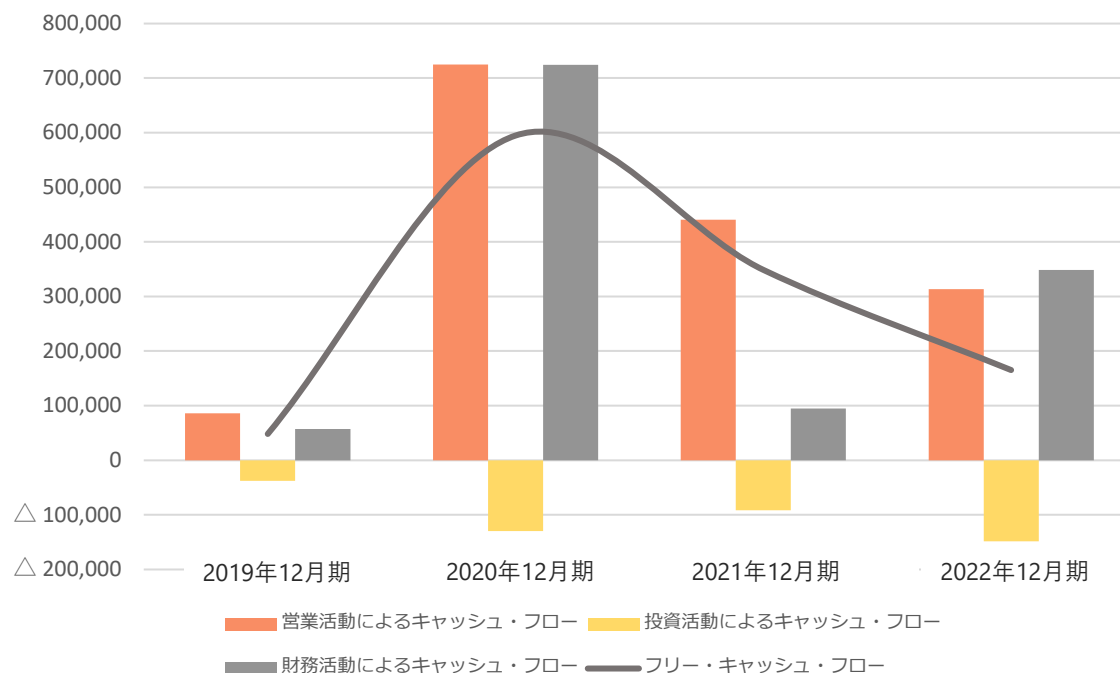
※2022年8月14日にて、当初（2022年2月14日公表）の業績予想を修正しております。

キャッシュ・フローの状況

2022年12月期において、広告投資等により営業損益はマイナスとなったものの、現金ベース売上の増加（前受金の増加）等により営業CFはプラス3.1億円を確保

テレビCMへの投資は短期的には利益のマイナス要因となるが、認知獲得→顧客増によって長期的なフリー・キャッシュフローを増やし、企業価値を最大化する方針

キャッシュ・フローの状況



	2019年12月期	2020年12月期	2021年12月期	2022年12月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	85,889	724,927	440,409	313,605
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 37,920	△ 130,038	△ 91,699	△ 148,536
フリー・キャッシュ・フロー	47,969	594,889	348,710	165,069
財務活動によるキャッシュ・フロー	57,223	724,575	94,653	348,708
現金及び現金同等物の期末残高	510,726	1,830,191	2,273,554	2,787,332

事業別売上高

スタディング事業の売上は、前年同期比+23.6%と成長
2Qでの業績下方修正を起点に事業の立て直しに注力、3Q、4Qで回復基調に
法人向け教育事業の売上は、前年同期比+57.3%増と大きく伸長
受け放題コースの大幅拡充と大企業向けシステム機能開発により受注増加

(百万円)

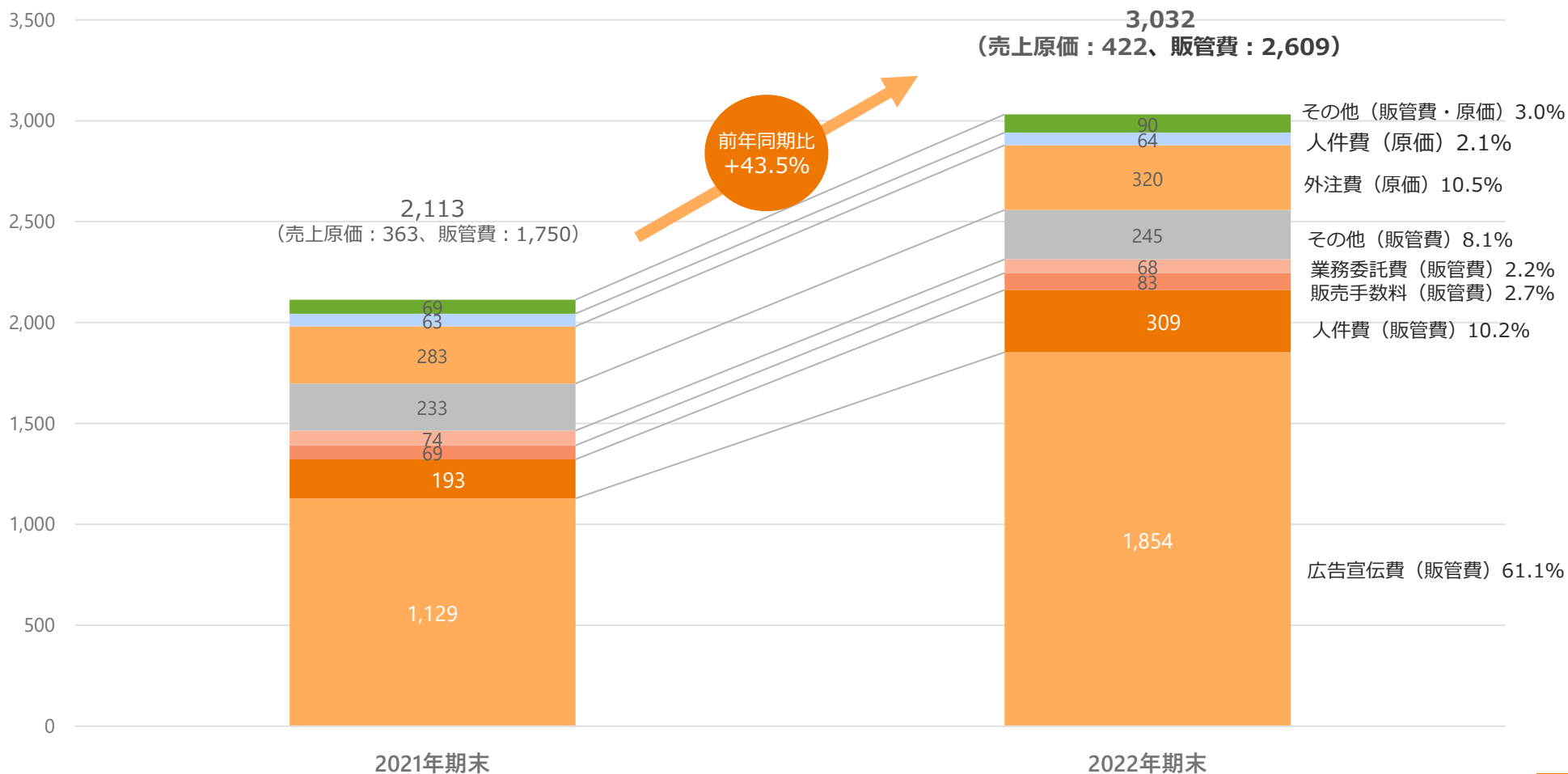
項目	2021年12月期 (実績)	2022年12月期 (業績予想修正後) ※	2022年12月期 (実績)	前年同期比	業績予想比
売上高	2,262	2,820	2,848	+25.9%	101.0%
スタディング事業	2,111	2,565	2,611	+23.6%	101.8%
法人向け教育事業	150	255	237	+57.3%	92.8%

コスト構造

IT活用したサービス・販売方法により原価率が低いビジネスモデルを生かし、広告宣伝に大きく投資することで高成長を実現

2022年12月期は優秀な人材の採用を重視し+22名の採用により期末時点で社員数67名と組織力を強化

コスト分析（前年同期比）



※ 2022年期末社員数は67人（前期末比+22名）

第4四半期（10-12月）業績

売上は、前年同期間比（10-12月）+32.0%増と成長率が回復
スタディング事業の成長に加え、法人向け教育事業が+69.0%の大幅伸長

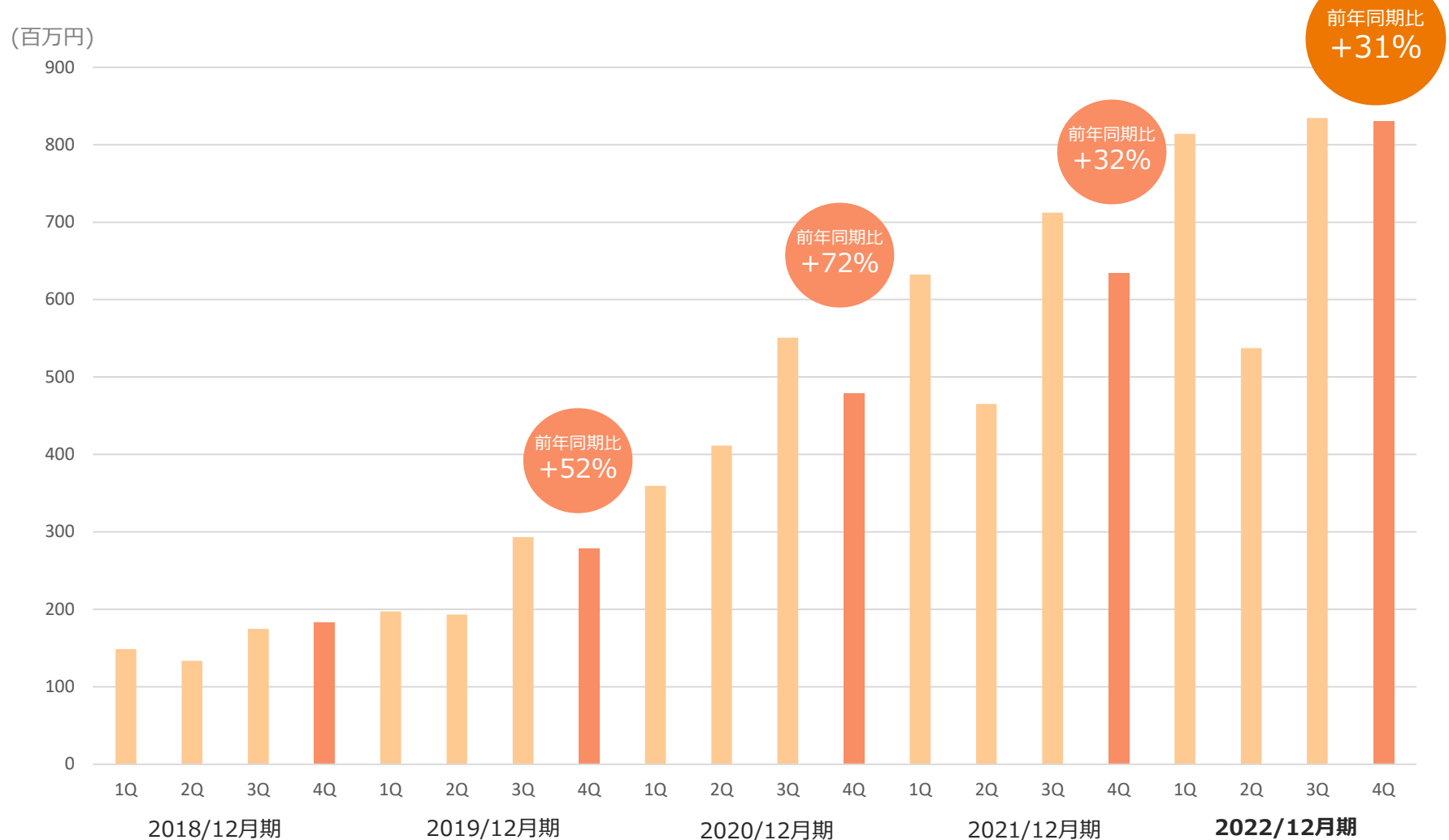
（百万円）

項目	2021年12月期4Q （10-12月実績）	2022年12月期4Q （10-12月実績）	前年同期比
売上高	572	755	+32.0%
スタディング事業	529	682	+29.0%
法人向け教育事業	43	72	+69.0%
売上原価	90	112	+24.7%
売上総利益	482	642	+33.4%
販売費及び一般管理費	408	591	+45.1%
営業損益	75	51	-32.0%
経常損益	76	55	-27.2%

2022年12月期 トピックス

スタディング事業：現金ベース売上高の四半期推移

第4四半期（10-12月）の現金ベース売上は 前年同期比+30.8%増の8.3億円に成長
前年同期比では3Qの伸びに比べ、4Qはより好調に推移



※%表記は各決算の第4四半期売上高を比較した際の伸び率（法人経由含む）

2023年12月期業績予想と 事業環境・重点テーマ

2023年12月期 業績予想

売上高は、前年同期比+30.2%増の37.0億円。確実な売上達成を目指す
営業損益は、黒字化を実現しつつ、今後の成長に向けた投資とのバランスを確保

(百万円)

項目	2022年12月期 (実績)	2023年12月期 (業績予想)	前年同期比
売上高	2,848	3,707	30.2%
スタディング事業	2,611	3,361	28.7%
法人向け教育事業	237	346	45.9%
売上原価	422	568	34.7%
売上総利益	2,426	3,139	29.4%
販売費及び一般管理費	2,609	3,038	16.4%
営業損益	-183	102	-
経常損益	-183	102	-
当期純損益	-220	80	-

2023年12月期 事業別売上予想

スタディング事業では前年同期比+28.7%の売上を予想

テレビCMとWeb広告を組み合わせた販売強化、AIの活用による商品力強化を実行

法人向け教育事業では前年同期比+45.9%の売上を予想

営業組織や、カスタマーサクセスの強化、プロダクト強化により売上成長を見込む

項目	2022年12月期 (実績)	2023年12月期 (業績予想)	前年同期比
売上高	2,848	3,707	30.2%
スタディング事業	2,611	3,361	28.7%
法人向け教育事業	237	346	45.9%

2023年12月期 半期毎の業績予想

上期（1Q、2Q）は例年同様、現金ベース売上から発生ベース売上への振り替えが少ないため、売上、営業利益が低い水準となる予想

下期（3Q、4Q）は、現金ベース売上から発生ベース売上への振り替えが多いため、売上、営業利益が高い水準となる予想

(百万円)	2023年12月期（予想）				通期
	1月～6月	前年同期比	7月～12月	前年同期比	
売上高	1,620	+29.1%	2,088	+30.9%	3,707
営業利益	-254	-	356	+62.6%	102

2023年12月期の重点テーマ：スタディング事業

1. ブランドの確立と集客力の強化

- 忙しい人の「資格合格パートナー」へ
- テレビCM、Web広告、SNS等を組み合わせてブランディングと集客を強化

2. AI、システム強化による学習の個別最適化

- AI機能や、学習システムの強化により、一人ひとりに合わせた学習サービスを実現
- 「学びやすさ、分かりやすさ、続けやすさ」の向上

3. 講座コンテンツ、サポート力の強化

- 講座の合格率を高めるための改善活動
- QAサービス、コーチングなどサポート力を強化

➔ 「合格者No1」を目指し、上記テーマを計画的に実行する

2023年12月期の重点テーマ：法人向け教育事業

1. マーケティング、販売力の強化

- 営業、マーケティング体制を強化し、法人向け受注を増やす
- Web広告やパートナーチャネルを強化し、見込み顧客を増やす

2. コース拡充とリスキリング需要の取り込み

- IT系のコースを拡充し、リスキリング需要を取り込む
- 法人向けスタディング販売の強化

3. システム強化による販売機会の拡大

- 大企業向けのシステム機能拡充により、競争力を強化
- リスキリングやDX推進企業の人材育成需要を取り込めるシステム機能に投資

→ 「SaaS型eラーニングNo1」を目指し、上記テーマを計画的に実行する

中期経営計画について

当社では、中期経営計画2023を2021年2月12日に策定し公表、2022年2月14日に更新したものを公表しております。

2023年12月期は中期経営計画2023の最終年度ですが、2023年12月期の業績予想や基本戦略等は、本資料「2022年12月期決算説明」の内容にアップデートしております。

2024年度以降の中期経営計画につきましては、2023年12月期の業績や経営環境を踏まえて作成し、別途発表をさせていただく予定です。

< 2023年12月期の業績予想の変更の理由 >

2022年12月期において、スタディング事業の成長が一時的に停滞したことにより、2022年2月14日公表した業績予想を同年8月14日に下方修正いたしました。今回公表した2023年12月期業績予想においては、当該下方修正による影響や現時点の見通しを反映しております

・ 2022年2月14日公表の2023年12月期業績予想

売上高 42~46億円	営業利益 2.5~5億円
-----------------------	------------------------

・ 2023年2月14日公表の2023年12月期業績予想

売上高 37億円	営業利益 1.0億円
--------------------	----------------------

株主優待について

1. 株主優待制度の目的

株主の皆さまの日頃のご支援に感謝するとともに優待制度を通じて当社サービスへの理解を深めていただき、より多くの皆さまに当社株式を中長期的に所有していただくこと

2. 株主優待制度の内容

(1) 対象

毎年6月30日、12月31日現在の株主名簿に記載された当社株式5単元（500株）以上を保有する株主様

(2) 優待内容

スタディングにラインナップしている商品の購入時にご利用できるクーポンの進呈

保有株式数	優待内容
500株（5単元）～999株	10,000円の割引クーポン
1,000株（10単元）以上	20,000円の割引クーポン

3. 株主優待制度の開始時期

2023年6月30日現在の株主名簿に記載または記録された株主様を対象として開始

4. 贈呈時期

6月30日現在の株主様には8月中、12月31日現在の株主様には3月中の発送を予定

5. ご利用条件等

株主優待へのご利用方法等の詳細については、おって2023年5月中旬に当社IRサイトにて、またあわせて株主ご優待発送時にお知らせ

リスク情報

事業遂行上の主なリスクとそれに伴う影響	発生可能性	影響度	主なリスクに対する対応策
<p>経営環境の変化について</p> <p>新たな事業者の新規参入等により競争が激化する可能性があります。巨大資本等による新規参入に当社が適時かつ適切に対応できなかった場合、市場での競争力低下や、支出の増加によりの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中	大	<p>eラーニング教育事業分野での持続的な競争優位性を築くためには、学習システムの開発力、コンテンツの開発力、Webマーケティング力、ローコストオペレーション、AI・データ活用の5つの組織能力が重要と考えており、これらの組織能力を築くべく投資・改善に力を入れております。</p>
<p>システム障害について</p> <p>当社のサービスは、インターネットを介して提供されております。また受講者の個人情報に加え、資格講座の動画コンテンツなど重要な情報を保有しております。自然災害やサイバー攻撃、その他何らかの要因等によりシステム障害やネットワークの切断、個人情報の漏洩等、予測不能なトラブルが発生した場合には、社会的信用失墜等により、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	小	大	<p>代表取締役社長を筆頭に、管理担当取締役を情報セキュリティ管理責任者、情報システム部長を情報セキュリティ委員長とした情報セキュリティ体制を構築しております。また2019年2月にISMS認証（ISO27001）を取得し情報セキュリティ体制の強化を図っております。あわせて安定的なサービスの運営を行うために、バックアップを含むサーバー設備の増強、セキュリティ強化及び監視体制の構築等によりシステム障害に対し備えております。</p>
<p>人材の確保及び育成について</p> <p>今後の人員採用計画に沿った人材採用が順調に進まなかった場合や、労働力市場の変化、及び経営環境等の変化による人材流出が進んだ場合には、業務運営及び事業拡大に支障が生じる可能性があります。経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中	中	<p>多数の採用エージェントとの契約やダイレクトリクルーティング、リファラル採用制度の導入等、優秀な人材の獲得方法の多様化に加え、社内研修、外部研修の受講など既存社員育成のための施策にも積極的に取り組んでいます。</p>
<p>大規模な自然災害・感染症等について</p> <p>大規模な自然災害や・感染症等の発生、拡大等により長期間にわたって、当社が取り扱っている資格講座の試験が延期、又は中止となったり、法人企業活動が大幅に制限される状態となった場合、経営状態及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中	小	<p>当社のサービスは、Webで提供されるため、自然災害や感染症の流行時もサービスを提供が可能であり、勤務もテレワークにより事業継続が可能です。しかしながら自然災害や感染症の流行が長期間にわたりコンテンツ開発や収録が遅延する可能性もあるため、スタジオの増設や社員の出勤率の調整などによりリスク分散につとめています。</p>

(注) その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

ご留意事項

本資料は、当社の業界動向及び事業内容について、現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。

これらの将来展望に関する表明の中には、さまざまなリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。

当社の実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。

本資料における市場予測や将来の見通しに関する記述は、当社が現時点において利用可能な情報に基づいて判断したものであります。従いまして、実際の業績等は様々な要因の変化等により、本資料に記載されている将来の見通しに関する記述と異なるリスクや不確実性がある場合がございます。

なお、本資料のアップデートは、今後、毎事業年度締後3カ月以内、具体的には3月下旬を目途に開示を行う予定です。経営指標の進捗状況につきましては、四半期ごとの決算説明資料において説明をいたします。

※ビジネス実務法務検定試験は東京商工会議所の登録商標です。

※メンタルヘルス・マネジメント®は大阪商工会議所の登録商標です。

※知的財産管理技能検定は一般財団法人知的財産研究教育財団の登録商標です。

※TOEIC is a registered trademark of ETS.

This product is not endorsed or approved by ETS.